

RAPPORT DES ATELIERS

« **Intersection Nord-Sud pour l'éveil à l'entrepreneuriat** »

dans le cadre du Programme de Mobilité Jeunesse financé par



agence intergouvernementale
de la **francophonie**

Préparé par: Danick LaFrance et Tahina Rabezanahary

Avec l'aimable contribution de tous les participants à la rencontre

Avant-propos

Dans le cadre du Programme de mobilité jeunesse (PMJ) de l'Agence Intergouvernementale de la Francophonie, la genèse d'une intersection Nord-Sud pour l'éveil à l'entrepreneuriat a eu lieu au Nouveau-Brunswick, Canada du 1 au 9 mars 2004.

Le PMJ fruit du Sommet de la Francophonie tenue à Moncton en 1999 est un programme de l'Agence Intergouvernementale de la Francophonie qui a pour objectifs de « promouvoir les échanges d'expériences, de savoir-faire et d'informations utiles entre jeunes âgés de 18 à 30 ans de l'espace francophone. Les échanges nés de ce Programme ont pour but la mise en réseau et la création de partenariats de coopération, et ce, par le biais d'un site Internet et d'une mobilité physique »¹.

Le thème de la rencontre se cadre dans un mouvement international de campagne pour l'emploi des jeunes appelés communément YES ou Sommet de l'emploi des jeunes (SEJ). La mission du SEJ est de « propager un mouvement de société civile visant à stimuler et à inspirer l'élaboration de programmes et politiques dans tous les pays, en vue d'assurer que les jeunes de la planète auront accès aux programmes d'éducation et de formation, à des possibilités de développement des habiletés, aux ressources et aux crédits dont ils ont besoin pour créer des moyens de subsistance productifs et durables »².

Le Nouveau-Brunswick est le lieu de genèse de cette initiative. Il est sans doute le lieu de la Francophonie qui admet qu'« une présence accrue et un plus haut niveau de réussite sur le marché international seront essentiels pour accroître la performance économique du Nouveau-Brunswick. De nouvelles approches seront adoptées sur la scène internationale pour atteindre cet objectif » notamment « l'élaboration d'une stratégie internationale du Nouveau-Brunswick (...) et, la valorisation des avantages de la Francophonie pour les entreprises et les collectivités de la province »³.

¹ Description du PMJ <http://pmj.francophonie.org>

² Guide de participation au SEJ 2002 <http://www.yesweb.org/campaign/docs/navigatingyes2002french.doc>

³ Vers un meilleur avenir : Le plan de prospérité du Nouveau-Brunswick 2002-2012

<http://www.gnb.ca/0089/speeches-discours/2002-2012/ega-f.asp>

Table des matières

Introduction

- I- Les promoteurs
- II- Les objectifs
- III- Les partenaires d'actions
- IV- Les partenaires techniques et financiers
- V- Le rapport des ateliers
 - Atelier 1 : La création d'entreprise
 - Atelier 2 : Les jeunes entrepreneurs
 - Atelier 3 : Le partenariat Nord-Sud
 - Atelier 4 : La théorie de leadership et motivation
 - Atelier 5 : Les modes de financement
- VI- Les projets de suivi
 - Projet 1 : Répertoire des modèles
 - Projet 2 : Projet-pilote : Renforcement des capacités
 - Projet 3 : Coopération technique multilatérale des YES
 - Projet 4 : Partenariat Madagascar/Sénégal

Introduction

Les jeunes, souvent nommés, souvent méconnus. Mais malgré cela, les jeunes ont maintes fois démontré leur désir de se développer, de faire de ce monde un meilleur endroit pour vivre. Des actions ont été faites un peu partout dans le monde sur différents secteurs car il faut reconnaître que la jeunesse doit être représentée partout de par sa transversalité.

Les jeunes issus de 6 pays de la Francophonie se sont rencontrés à Edmundston, Nouveau-Brunswick, Canada dans le cadre d'un projet sur l'entrepreneuriat. Ils sont issus de milieux différents, ont étudié dans différents secteurs, ont chacun différentes occupations. Cette diversité, parfaitement complémentaire, amènera ces jeunes vers une « Intersection Nord-Sud pour l'éveil à l'entrepreneuriat ».

Les jeunes, promoteurs de ce projet, décrivent dans ce présent document, d'une part les objectifs du projet et les partenaires techniques et financiers qui ont contribué à la réussite de la rencontre. D'autre part, le rapport des ateliers pour conclure avec les fiches techniques de projets de suivi adoptés lors de la rencontre tenue à Edmundston.

I- Les promoteurs

Danick LaFrance

Danick est un jeune canadien, originaire d'Edmundston au Nouveau-Brunswick. Il s'est démarqué durant ses études universitaires par son leadership. Il a été membre de différents comités d'organisation d'événements, de conseils et comités consultatifs de l'Université de Moncton, et de conseils étudiants. Dans la Francophonie, il était assistant au directeur-adjoint à la liaison lors du Sommet de Moncton en 1999 et a participé à une rencontre internationale de jeunes sur les droits humains à Ouagadougou. Il détient, de l'Université de Moncton, un Baccalauréat en Science politique et une Maîtrise en Administration Publique. Il a travaillé dans le milieu touristique, au sein du Ministère des Affaires Intergouvernementales dans la division Coopération et Francophonie et est actuellement conseiller au sein du Ministère de la Santé et du Bien-être du gouvernement du Nouveau-Brunswick.

Tahina Lantoso Rabezanahary

Tahina est une jeune malgache vivant au Nouveau-Brunswick. Dynamique et ambitieuse, elle a été active dans différentes associations d'étudiants, de clubs sportif et culturel, de comités d'organisation d'événements spéciaux. En 2002, elle décide de co-fonder une association pour la promotion des jeunes de Madagascar. Elle fait également partie du réseau canadien TakingITGlobal et offre des services de bénévolat au Parlement International des Jeunes. Dans la Francophonie, elle a participé à des rencontres internationales de jeunes, pour la citoyenneté à Limoges et pour les droits humains à Ouagadougou. Elle est titulaire d'une Maîtrise en Administration des Affaires MBA de l'Université de Moncton. Elle a travaillé pour la Francophonie au Nouveau-Brunswick, pour un projet de l'Agence Canadienne de Développement International et travaille actuellement dans les politiques et la planification ainsi que les relations fédérale/provinciales et internationales au sein du Ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Aquaculture du gouvernement du Nouveau-Brunswick.

II- Les objectifs

Ce projet consistait à organiser une rencontre de jeunes francophones provenant de 6 pays membres de l'Organisation Internationale de la Francophonie (OIF). Les pays en questions sont : Canada/Nouveau-Brunswick, Bénin, Madagascar, Sénégal, Congo RDC et France. Cette rencontre qui a eu lieu à Edmundston (Nouveau-Brunswick, Canada) se voulait être une occasion d'échanges constructifs et enrichissants destinés à motiver les jeunes envers les affaires et la coopération, ainsi que favoriser les échanges entre les pays du Nord et ceux du Sud.

Objectif principal :

- Échanger des connaissances et pratiques pour motiver et former les jeunes à l'entrepreneuriat.

Objectifs intermédiaires :

- Élaborer un plan de formation pour futurs formateurs de jeunes qui feront une campagne d'éveil à l'entrepreneuriat;
- Créer un réseau de jeunes pour la promotion de la coopération Nord-Sud;
- Partager les expériences des structures en place pour permettre aux structures émergentes de renforcer leurs capacités;
- Proposer des lignes directrices pour optimiser une coopération interculturelle.

Résultats escomptés :

À la fin de la rencontre, les jeunes auront créé un guide interculturel pour l'éveil à l'entrepreneuriat, un réseau de jeunes formateurs en éveil à l'entrepreneuriat, un groupe de discussion et un site Internet pour favoriser le transfert de compétences entre jeunes.

III- Les partenaires essentiels d'action

Canada/Nouveau-Brunswick

- Monsieur Danick LaFrance
- Madame Danielle Babin
- Monsieur Erik Denis
- Madame Natalie LeBlanc
- Monsieur Adam Deschênes
- Monsieur Paul Lavoie
- Monsieur Mike Power
- Madame Jacynthe Richard
- Madame Jacqueline Richard
- Madame Nadine Beaulieu

Madagascar

- Madame Tahina Rabezanaahary
- Monsieur Njaka Randrianalison
- Monsieur Njakarivo Ramandimbarison
- Monsieur Njakaniaina Andrianarivelo

Sénégal

- Monsieur Abdou Ahad Ndiaye
- Madame Fatoumata Diakhaby
- Madame Ramatoulaye Sow

Bénin

- Monsieur Estève Dossoumon
- Madame Fridahus Oloudé

France

- Monsieur Patrice Trébuchet

R.D. Congo

- Monsieur Biko Mungala
- Monsieur Dieudonné Lukoji
- Madame Natacha Liki

Partenaires d'actions invités :

Mali

- Madame Royatta Diarra

Niger

- Madame Kadidiatou Kotondi

Partenaires d'actions à distance :

Madagascar :

Monsieur Rosin Salava

Togo

Monsieur Sousso Malébatom

Monsieur Charles Agégée

Monsieur Kossi Ogoubi

Madame Komban Nouanou Laré

Sénégal :

Monsieur Cheickou Thiome

Bénin :

Monsieur Toussaint Honvou

Monsieur Fidèle Ange Honvou

Madame Gisèle Adambadji

Statistiques de participants

Entrepreneurs : 8/26

Fille : 12/26

Garçons : 14/26

Diplômés en affaires : 9/26

Avocat : 2/26

Étudiant : 10/26

Travailleur : 16/26

IV- Partenaires techniques et financiers

- Agence Intergouvernementale de la Francophonie
- Howard Johnson Edmundston
- Parachute Info-Jeunes Itée
- Entreprise Madawaska
- Ministère de la formation et du développement de l'emploi
- Chambre de commerce de la région d'Edmundston
- YES Country Network – Sénégal
- YES Country Network – Togo
- YES Country Network – Bénin
- YES Country Network - Canada
- Nexfor Fraser Papers
- Action pour la Promotion des Jeunes Malgaches (A.P.J.M.)
- Association Mesiane
- Centre des congrès d'Edmundston
- Université de Moncton, Campus d'Edmundston
- Profilafrica Inc.
- Unité jeunesse de la Francophonie à Moncton
- Youth Employment Summit (YES)
- TakingITGlobal
- ConnectNBBranché
- Centre d'accès communautaire RESNET
- Théri'Eau

V- Le rapport des ateliers

Atelier 1 : La création d'entreprise

Le Plan d'affaire

Présentation de Njakarivo Ramandimbiarison, Madagascar.

La Common Law : Le droit du travail et le droit corporatif commercial

Présentation de Erik Denis et Natalie LeBlanc, Canada.

Forme

L'entrepreneuriat est important en Afrique mais souvent sous forme informelle. Les difficultés surgissent quand il s'agit de formaliser la structure ou de développer les activités à cause des difficultés dans les formalités ou le financement comme présenté ci-dessous. Les Groupes d'Intérêt Economique ne peuvent pas répondre de manière légitime à une grande exploitation, ce qui fait voir un développement accru d'un secteur privé fortement dominé par un secteur informel. Cette recrudescence du secteur informel est le même à Madagascar, au Bénin et à la République Démocratique du Congo. Le secteur formel est par contre très visible au Canada et en France car c'est mieux structuré.

Formalités

Les formalités administratives telles que l'enregistrement au Ministère de l'industrie et de l'Économie ou à la Chambre de commerce en tant que compagnies individuelles ou en nom personnel sont des démarches très longues en Afrique. Le droit découle du droit latin (droit des affaires) ce qui le diffère un peu du système canadien qui découle de la Common Law. Néanmoins, *l'Initiative Ouest et Centre Africaine pour l'uniformisation des règles de droit des affaires (OHDA)* représente une étape et un outil indispensable pour le milieu des affaires en Afrique. Dans le secteur formel africain, les Sociétés à partenaires multiples sont favorisées car il est plus certain d'avoir plusieurs personnes impliquées dans le projet, de ce fait plusieurs sources de financements et plus de garanties.

Les initiatives offertes au Canada en termes de conseils en gestion, en marketing, en économie par des secteurs semi publiques ou des cabinets de consultant seront onéreuses si on le faisait en Afrique. Le gouvernement canadien depuis les dix dernières années oriente les jeunes vers les affaires avec une politique d'accompagnement bien assise. Les lourdeurs administratives sont réelles en Afrique comparées au Canada où la corporation prend une journée. Par contre, on peut avoir la même durée avec la création d'un GIE (groupement d'intérêt économique). Au moment où les canadiens prennent deux jours à une semaine pour ouvrir une corporation, les pays africains ont droit à un parcours de combattant pour pouvoir trouver une reconnaissance de leur projet d'entreprise.

Les grandes entreprises sont de plus en plus gérées par les étrangers et il est difficile de parler de droits des consommateurs dans une société où les normes de vente sont informelles. De manière générale, on note sans ambiguïté que l'entrepreneuriat africain a besoin d'être soutenu. Par exemple au Sénégal, c'est une longue bureaucratie difficile, et les choses n'avancent pas vite et découragent les gens qui veulent ouvrir leur entreprise. C'est plus facile pour les étrangers qui veulent s'installer au Sénégal d'ouvrir leurs entreprises que pour les sénégalais eux-mêmes.

En France, il y a de grandes lois départementales et régionales. En théorie, il y a beaucoup d'aides gouvernementales, mais en pratique il y en a peu. On culpabilise même un peu les chômeurs. À Madagascar, la création d'entreprise est facile, mais c'est la survie qui est plus dure. Le gouvernement n'aide pas beaucoup, en outre, le financement est un problème. En effet, les projets de financement de la Banque mondiale ont des taux bancaires assez élevés et les exigences le sont également (exemple : les garanties personnelles). Et il n'y a pas non plus de normes de qualité comme l'ISO. Les petites entreprises n'ont pas une durée de vie assez longue. Au Nouveau-Brunswick, on encourage les créations d'entreprises. On peut en créer une facilement en moins d'un jour, mais après il y a le problème de financement. On peut avoir des subventions si on remplit certaines conditions. Par exemple : on peut avoir un prêt pour créer son entreprise à condition que 60 personnes soient embauchées pendant 2 ans.

La bureaucratie est aussi un des facteurs qui rend difficile le démarrage et le fonctionnement des entreprises. Comme au Mali, la lenteur administrative est due au manque d'appui des structures gouvernementales. La lenteur est due au manque de matériel informatique. Or qu'au Canada, on peut pratiquement tout faire par Internet. Au Sénégal, généralement, il est difficile de créer des entreprises à cause des taxes élevées et des lourdeurs administratives. Mais depuis 2002, il est un peu plus facile car le gouvernement a créé divers programmes pour faciliter le processus. À cause des taxes, il est obligatoire de vendre des produits à des prix exorbitants. Cependant, certaines personnes sont exemptées de ces taxes. Il y a donc un favoritisme créant une injustice. Certains systèmes en Afrique sont encore « policiers » et cela met des pressions sur l'entrepreneur. Par ignorance, les entrepreneurs informels créent leurs propres règles, et ceux qui sont dans le formel finissent par aller dans l'informel ou la corruption. Malgré tout, il commence à avoir des règles précises, mais elles ne sont pas appliquées.

Législation complémentaire

Les règles modernes comme l'environnement, la protection du consommateur, la protection en cas de faillite sont très intéressantes de nos jours mais il y a des tendances divergentes au niveau des lois et règlements. Il faut développer une stratégie propre à chaque pays, car nous ne sommes pas nécessairement tous au même niveau en matière de création d'entreprise. Le Droit de l'environnement est un concept qui n'est pas encore intégré en Afrique. Or au Canada, il y a une législation précise en ce sens. On note encore une grande timidité dans la politique des autorités par rapport aux questions de l'environnement. Il n'y a presque aucun respect des normes visant à protéger l'environnement.

Sensibilisation

En matière de sensibilisation, il y a des initiatives nouvelles comme à Madagascar le GUIDE ou guide unique à l'investissement et au développement des entreprises. Au Congo Le FPI ou Fond pour la promotion des industries, l'ANAPI ou Agence pour la promotion Des investissements et les Micro banques pour soutenir une entreprise de 2 ou 3 personnes.

Il y a un réel problème de sensibilisation et de méconnaissance des programmes d'aides tant en Afrique qu'au Canada. Les lacunes en matière de formation avant le démarrage de l'entreprise font en sorte que les initiatives ne sont pas pérennisées. Selon un représentant d'une CBDC au Canada, par rapport aux idées d'entreprise proposées chez eux, seulement 1 client sur 10 part éventuellement en affaires. On peut noter que les jeunes perdent de plus en plus de motivation pour s'implanter dans leur pays respectif. Au contraire, les Africains investissent des millions pour venir en Europe et Amérique alors qu'ils auraient pu investir dans leur pays. Pour pallier à ce phénomène, des initiatives sont faites en Afrique notamment au Sénégal et au Madagascar (investissement étranger) ou depuis l'accession du gouvernement libéral au pouvoir, Le FNPJ (Fonds National de Promotion des Jeunes), L'AFDS (l'Agence de Fonds d'Aide Social) le FIJ (Fonds d'Insertion des Jeunes) l'ASACASE et les mutuelles de crédit ont été créés dans ce sens afin de permettre à des jeunes d'avoir des financements a leurs projets d'entreprise avec des taux de remboursement abordables.

Atelier 2 : Jeunes Entrepreneurs

4BM

Présentation de Adam Deschênes, Canada.

Profilafrica Inc.

Présentation de Biko Mungala, R.D. Congo

Mesiane

Présentation de Patrice Trébuchet, France

Cet atelier a servi aux participants de connaître les expériences d'autres jeunes entrepreneurs dont un canadien au Canada, un africain au Canada, et un français en France. L'atelier a constitué de présentation de chaque jeune entrepreneur et de période de questions et d'échanges entre tous les participants.

Atelier 3: Partenariat Nord-Sud

La création de réseau YES
Présentation de Abdou Ahad Ndiaye, Sénégal

Le partenariat Nord-sud
Présentation de Kadi Kotondi, Niger

La dynamique interculturelle
Présentation de Estève Dossoumon, Bénin

Il y a un équilibre à trouver en matière de Partenariat Nord-Sud de sorte que chaque partenaire s'en sorte gagnant. En effet, le Sud peut apporter beaucoup de choses. Par exemple, le Sud est un Grenier où on vient puiser des ressources naturelles et des matières premières. Les Français et Japonais exploitent le minerai comme l'Uranium. Les pays du Sud n'arrivent pas à tirer profit de la production et commercialisation des produits culturels. Il faut créer une vision de l'Afrique à long terme afin d'augmenter la crédibilité des Africains et éliminer l'exploitation et la participation au développement des valeurs ajoutées. Les Africains veulent s'approprier des valeurs à long terme comme l'adaptation des pratiques canadiennes (environnement, qualité, santé et sécurité au travail, Développement des Ressources Humaines, etc.). Il faut aussi que les Africains apprennent à se prendre en main et ne pas devenir des éternels assistés. Les Diplômés canado africains, en d'autres termes la diaspora, ont une vision différente de leurs compatriotes restés en Afrique. Ils sont conscient du problème de manque de structure en Afrique et sont capable de trouver des pistes de solution en créant des réseaux actifs. Une synergie entre les élites africaines est nécessaire pour faire des ponts entre le nord et le sud. D'où vient le concept de la trilogie Diaspora-Nord-Élite local. Une solidarité dans cette trilogie est gagnante pour rééquilibrer le partenariat.

Quand on parle de partenariat Nord-Sud, on pose toujours la question : Qu'est ce que le Nord pourrait apporter pour aider le Sud. Mais la question inverse fut également posée : Qu'est ce l'Afrique peut apporter? Certaines ressources de l'Afrique ne sont pas gaspillées mais il ne faut pas non plus que l'Afrique devienne un lieu d'expérimentation ou d'Exploitation. Il faut que les Africains prennent part aux décisions. Au Nouveau-Brunswick, on parle beaucoup de rapatriement des jeunes, les gouvernements africains devraient prendre exemple car le nombre de jeunes dans leur pays représente plus de 50% de la population. C'est un fait important à noter car au Canada, la démographie est victime du baby-boom.

En matière de barrières pour le commerce entre les États, l'aspect protectionniste s'est quelque peu amplifié suite au 11 septembre 2001, les préjugés face à certains états et groupes ont intensifiés. Le 11 septembre a marqué les relations internationales du nord et la sécurité est renforcée. La loi contre le voile en France est aussi une illustration de ce nouveau regard porté sur les relations interculturelles. Le seul changement visible s'est produit dans les règles de sécurité renforcées dans certains aéroports. Les conditions d'entrée dans les pays du nord se sont durcies. Cependant, il n'y a pas eu de changements

majeurs au niveau des pays du Sud en matière de sécurité ou de libéralisme. On peut noter qu'il y a une lacune en matière de partenariat gagnant-gagnant entre les différents États. Il y a un travail important de sensibilisation à faire pour que les populations d'Afrique cherchent eux-mêmes les solutions à leurs difficultés et participent au plan d'action pour y remédier. Les pays du Nord sont perçus comme si ils veulent juste imposer leurs cultures et cherchent le profit à court terme. Les méfaits du colonialisme sont encore reflétés dans les sociétés. D'autre part, on assiste de plus en plus à l'agrandissement des fossés en matière de commerce dans le monde. L'avènement de la grippe aviaire a entraîné des difficultés entre pays développés notamment les américains et les français sur l'importation du foie gras. Les créations de l'Union européenne et de la ZLEA (Zone de libre Echange Américain) sont autant de politiques initiées afin de bien cerner les marchés des pays qui en sont membres. La constitution en Union de ces pays européennes est un moyen efficace de lutter contre l'hégémonie américaine. Le fiasco au sommet de l'OMC à Cancun au Mexique atteste de la divergence réelle sur l'établissement des termes du commerce agricole. Les pays occidentaux ayant l'avantage d'être subventionnées développent une agriculture beaucoup plus compétitive que celle des pays africains. Le label américain de par sa crédibilité écrase les autres labels qui ont du mal à réunir les paramètres nécessaires tels que les phytosanitaires, l'emballage, l'étiquette, les normes de qualité et autres. Ainsi donc la compétition est défavorable aux pays en voie de développement.

Pour ce qui est des relations des états Nord-Sud, les pays du Sud ont beaucoup plus de contraintes à exporter dans les pays du Nord, mais dans l'autre sens c'est plus facile à cause des lacunes en ce qui concerne les normes. Il faut également considérer la nature des produits qui s'échangent entre les deux hémisphères. Par exemple: les pays du Nord vont exporter des produits à forte valeur ajoutée tels que des ordinateurs tandis que les pays du sud exportent des valeurs premières à faible valeur ajoutée comme des fruits ou des produits artisanaux achetés à faible prix dans le sud mais revendus beaucoup plus chers dans le nord. De plus, il y a aussi beaucoup de barrières non formelles comme les subventions agricoles des pays du Nord devraient être éliminés. Si on établit des règles, il faudrait que tout le monde les suive et les respecte. La situation est pire quand il s'agit du mouvement des travailleurs entre les pays. En effet, il y a plus de méfiance envers les personnes. C'est assez facile pour les personnes du Nord de se rendre au Sud, mais l'inverse implique plusieurs longues procédures. En effet, il est plus facile d'accommoder les gens du Nord dans les pays du Sud car il nous faut des besoins élevés. Alors que pour des gens du Nord d'aller au Sud, cela coûte plus cher car les infrastructures de confort qui ressemblent à ceux du Nord sont pour une minorité et coûtent donc plus cher.

Les règles juridiques en matière de relations commerciales entre le Nord et le Sud posent aussi problème quand les deux juridictions sont opposées et/ou inadaptées à l'autre.

Bien que les organismes internationaux fassent leur part pour faciliter la mise sur pied de partenariat entre le Nord et le Sud, ces organismes doivent continuellement s'adapter aux réalités du milieu. Par exemple, la politique monétaire du FMI-Fonds monétaire International et de la Banque Mondiale qui visent à privatiser à une grande échelle ne favorisent pas vraiment les pays du Sud. Les ajustements structurels sont au détriment des pays du Sud. Il faut changer la dimension unilatérale du partenariat

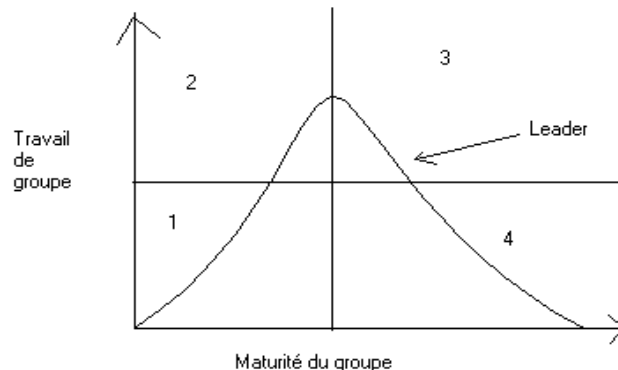
Nord Sud. Il semble que les organismes internationaux ne jouent pas convenablement leur rôle. Leur action vis à vis des populations est difficilement considérable comme de l'aide car ils définissent déjà les secteurs dans lesquels iront leurs fonds. Une bonne concertation avec les populations locales permettrait de mieux gérer les investissements. Si nous prenons l'exemple de l'ACDI (Agence Canadienne de développement international) qui dans son mode de financement s'attribue un droit de regard assez imposant sur la gestion et le management des fonds. On note également une démagogie dans leur rapport aux autres états car la différence entre les discours et la réalité est vraiment énorme. Dans le cadre de la francophonie on peut saluer l'organisation des Forums francophones des Affaires ou le mondial de l'entrepreneuriat sont des initiatives qui créent des partenariats Nord – Sud. Le dernier mondial Afrique dernier s'est tenu au Cameroun et 62 partenariats ont été créés pour une valeur de 16 millions US. Le NEPAD est une forme de politique à encourager en ce sens qu'il constitue une initiative par et pour les africains eux mêmes. C'est une piste de solution pour équilibrer le partenariat. Nous encourageons la trilogie gagnante et invitons la diaspora africaine à apporter une contribution dans le développement de l'entrepreneuriat en Afrique. Au sein d'une entreprise multinationale, la simplicité et l'ouverture des chefs d'entreprise sont des moyens de communication d'une grande importance. Le fossé entre les chefs d'entreprises et les ouvriers est des fois très grand en Afrique et nous invitons les jeunes de la diaspora de briser cette glace. Ils reviennent d'Europe ou d'Amérique mais ils trouvent des personnes qui connaissent bien le terrain. La diaspora a le devoir de partager avec nos paires en Afrique et ne pas mettre son apprentissage étranger comme facteur de supériorité vis à vis des autres. Il faudra notamment favoriser des structures d'accueil pour les africains de la diaspora afin de maximiser l'intégration des étudiants de la diaspora dans le tissu économique de leur pays respectif. Ces structures serviront à développer des rencontres.

Il ne faut pas non plus parler tout le temps du point de vue économique en matière de Partenariat Nord-Sud, mais il faut mettre en valeur la diversité culturelle. Il est important de bien comprendre la culture de l'autre, s'adapter au milieu culturel sans pour autant perdre nos valeurs, d'où savoir tirer des profits des autres cultures. Les différences culturelles peuvent constituer un grand obstacle aux partenariats car des enquêtes menées par le chercheur HOFSTEDE ont montré qu'en fonction de nos appartenances culturelles nous n'avons pas la même notion de temps. D'autres considérations peuvent changer d'une région à une autre. Par contre, ces méfaits de la différence culturelle pourraient être évités par des compromis et la compréhension interculturelle. La mondialisation a aidé à la compréhension interculturelle et les pays du Nord sont de plus en plus curieux sur les choses qui se passent dans le Sud. L'entente se bâtit par la patience et l'apprentissage de l'autre. Il faut aussi s'informer afin de ne pas vendre des produits qui vont à l'encontre de la culture d'un pays. Tout ce ci fait partie du marketing international.

Atelier 4 : Motivation et leadership

On naît leader ou on le devient? Tout le monde peut devenir un leader en apprenant et en s'améliorant. Un leader connaît les objectifs de l'organisation ou du groupe, il doit valoriser le travail d'équipe, il doit se rendre compte qu'il ne peut faire des projets tout seul, il doit apprendre à déléguer. Le style de leadership situationnel de Hersey et Blanchard est un style à adopter car il permet au leader de changer de style selon la maturité de son groupe. Il y a quatre styles de leadership défini par Hershey et Blanchard :

- Style directif/autocratique : le leader dirige tout, donne des directives aux autres car ils ne sont pas disposés à prendre des responsabilités. Dans ce cas ci, les membres du groupe n'ont pas beaucoup de maturité.
- Style animateur/bon vendeur : le leader commence à déléguer mais donne quand même des directives. Certains membres du groupe peuvent prendre des responsabilités car ils ont plus de maturité.
- Style participant/source de soutien : le leader participe beaucoup dans le groupe, les membres du groupes sont disposés à prendre des responsabilités et le leader fait le travail avec eux. Dans ce cas, le groupe a de la maturité
- Style déléguateur/confiant : le leader n'aura pas peur de déléguer, il sait qu'ils sont capables d'amener des projets à bon port. Les membres du groupe sont très matures.



Il n'y a pas une meilleure forme de leader que l'autre. Il est important que le leader s'adapte par rapport au groupe de travail et aussi d'avoir une équipe pouvant entourer les forces de ce leader pour atteindre les objectifs escomptés

Pour motiver un groupe ou une personne, il faut connaître ses/leurs besoins. La Pyramide de Maslow nous aide à déterminer la hiérarchie des besoins. Il faut que les besoins au bas de la pyramide soient répondus, avant de pouvoir bien s'améliorer et accomplir quelques choses. Il faut régler les problèmes

fondamentaux avant pouvoir avancer dans la vie (sociale et professionnel). En général, la théorie peut facilement se marier à la pratique. Les Forces et Faiblesses de l'un et l'autre doivent être mariés pour atteindre les objectifs. Il faut illustrer nos actions par ces théories afin de motiver nos jeunes à l'entrepreneuriat. Il faut leur montrer des modèles. Souvent, on se sous-estime et le formateur doit redonner confiance aux autres. La première chose à faire est de donner confiance aux jeunes (coaching positif) et les laisser parler (et écouter) afin de créer un cadre de base pour permettre l'entrepreneuriat. Il faut prendre comme mandat ou mission d'aider nos jeunes à suivre nos traces. Il faut rendre disponibles le plus possible les solutions discutées durant la rencontre. Il faut collaborer ensemble et se compléter et non se copier ou se concurrencer. Il faut combattre l'individualisme grandissant et prôner les différents aspects. Il faut qu'on évite de faire les mêmes erreurs déjà commises. Il faut s'assurer de ne pas faire des actions aujourd'hui qui vont avoir des effets néfastes sur nos générations futures. Nous sommes prisonnier d'un monde de consommation. Il est important de ne pas juste faire du discours, il faut s'engager à garder contact les uns avec les autres et faire une stratégie pour s'engager personnellement chacun de nous dans des projets ou actions dans chacun de nos milieux.

Cependant, nous ne pouvons pas changer la situation d'un seul coup. Il faut y aller par étape. Face à plusieurs problèmes, il faut les prioriser en ordre d'importance. Les jeunes en Afrique font face à plusieurs défis. Il est important de déterminer des étapes en ordre de priorité pour réussir. Il faut adapter ces étapes à la réalité du milieu et il faut s'investir ensemble pour accomplir les mêmes objectifs. Il faut créer des leaders en Afrique et ici même au Canada.

Atelier 5 : Le mode de financement

Intervenants :

- Danick LaFrance : Les modes de financement au Canada
- Abdou Ahad Ndiaye : les modes de financements au Sénégal

Il est à noter que cet atelier fut présenté à titre complémentaire.

Réalités Africaines

En Afrique, malheureusement, on dit souvent : on ne prête qu'aux riches. En effet, pour s'enregistrer, il faut présenter des garanties qui dépassent la possibilité des petits entrepreneurs. Le manque de structures aidant au démarrage d'une entreprise (ex : plan d'affaires) font en sorte que beaucoup de projets ne réussissent pas faute de vision stratégique ou d'objectifs bien définis. Les incitatifs financiers ne sont pas nombreux. Le manque de moyens des gouvernements nationaux fait en sorte que les initiatives sont généralement privées et souvent étrangères

La situation au Canada et autres

Au Canada, le soutien du gouvernement est assez significatif (ex : le ministère de la Formation et développement de l'emploi, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), ou les Corporations de développement communautaire (CBDC). A titre d'exemple, dans le cas de l'APÉCA, il y a le Programme de capital d'appoint ConneXion pour jeunes entrepreneurs qui offre un maximal de 15 000 \$ CAN en prêt personnel remboursable sans garantie, et un maximal de 2 000 \$ en services de consultation ou de formation. Souvent il s'agit de savoir où se tourner et s'orienter, alors les organismes à but non lucratif dédiées à l'entrepreneuriat ou à la jeunesse, les agences de développement économique, et les organismes publiques deviennent très utiles comme source de financement mais aussi en matière de conseils.

En outre, l'ANEJ www.anej.org (Agence Nationale pour l'Emploi des Jeunes), en France accompagne des jeunes à travers des programmes qui mettent des jeunes avec des experts pour monter leur plan d'affaire et ensuite trouver du financement. Les incitations financières demeurent timides mais des efforts restent à faire notamment dans le sens d'augmenter les montants des financements. Au Sénégal, 2 000 à 10 000\$ sont accordés aux jeunes entrepreneurs. Seulement, ces entreprises ne sont pas suivit. Il devient donc difficile de prévoir les situations de crises. Mais la corruption et les relations priment encore. Il n'y a pas de respect des règles pour tous.

En sommes, il y a quelques rares sources de financement en Afrique, alors qu'au Canada, il y a beaucoup de choix de disponible. En Afrique, on se voit donc imposer de taux d'intérêts élevés et des garanties, tandis qu'au Canada et ailleurs il semble y avoir plus de souplesse à ce niveau.

Conclusion et suggestions

En matière de financement, de nombreuses restrictions existent, surtout en Afrique. Effectivement, il existe un fossé entre le Nord et le Sud dans ce domaine. Il faut équilibrer les disparités existantes entre les pays. La Francophonie, doit, en plus d'être une organisation culturelle et idéologique, être économique dans le but d'œuvrer pour le développement dans son large. Il faut insérer une dynamique jeunesse dans le cadre du Forum francophone des affaires (FFA). Les jeunes ont beaucoup à offrir dans un forum comme le FFA. Une association internationale de l'entrepreneuriat jeunesse francophone devrait voir le jour. Cela aura comme conséquence d'impliquer une multitude de personnes. Il s'agit en quelque sorte de recréer sur une plus grande échelle la même diversité et la dynamique qui a entourées cette rencontre. Un conseil consultatif pourrait agir à titre de mentor. Il y aurait des réunions virtuelles hebdomadaires portant sur des thèmes précis. Les technologies de l'information peuvent nous permettre de concrétiser une telle initiative tout en réduisant au minimum les coûts.

Il faut se rappeler que le financement n'est pas une fin en soit, il faut faire un bon suivi pour pérenniser un projet. Le mentorat joue un rôle primordial en étant un vecteur de connaissance. Avec le mentorat, le jeune entrepreneur pourra apprendre des erreurs et des bons coups de son mentor. L'aide de l'État est important, mais il ne faut pas l'attendre, il faut bouger et les jeunes en ont la volonté à défaut de capacité.

VI- Les projets de suivi

<p>PROJET 1 Titre du projet : Répertoire des modèles</p>		
<p>Objectif : Motiver et sensibiliser les jeunes à l'entrepreneuriat par la publication de parcours de jeunes entrepreneurs comme modèle de réussite</p>		
<p>Activités</p> <ul style="list-style-type: none"> - Créer une grille d'évaluation - Identifier des modèles dans les pays participants - Établir une fiche pour chaque modèle - Publier les fiches sur Internet 	<p>Indicateurs de rendement</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une grille d'évaluation, qui respecte des critères prédéfinis, est transmise aux responsables pour chaque pays. - 2 modèles homme et femme sont identifiés dans les pays suivants : Canada/Nouveau-Brunswick, Sénégal, Madagascar, Québec, République Démocratique du Congo, Niger, Mali, Bénin, Togo, et France. - Les fiches complétées de chaque modèle identifié seront transmises au responsable du projet. - Les fiches sont publiées sur le site Internet de Intersection Nord-sud (www.intersection.ca.tc), sur le site portail (projet n.2) et sur d'autres sites consacrés à l'entrepreneuriat, aux jeunes et à la Francophonie. 	<p>Échéance</p> <p>01 avril 2004</p> <p>01 avril 2004</p> <p>01 mai 2004</p> <p>01 juin 2004</p>
<p>Comité de pilotage : Danick LaFrance, Biko Mungala et Patrice Trébuchet</p> <p>Chef de projet : Tahina Rabezanaahary</p>		

PROJET 2		
Titre du projet : Renforcement des capacités des jeunes entrepreneurs locaux		
Objectif : Appuyer, structurer et former les jeunes entrepreneurs locaux par le biais d'un Site portail		
Activités	Indicateurs de rendement	Échéance
<ul style="list-style-type: none"> - Définir un pays comme projet-pilote - Identifier les partenaires - Légaliser, identifier les partenaires locaux et obtenir un local - Faire la constitution du projet pour la recherche de financement - Trouver le financement - Démarrer les activités (20 mars) - Mettre à jour et planifier les activités à venir 	<ul style="list-style-type: none"> - Un pays a été identifié (R.D. Congo) - Un réseau de partenaires est bâti - Le PME est créé légalement avec un siège social et un comité de coordination au niveau local - Le plan d'affaire est finalisé - Le financement reçu correspond au budget - Les activités sont lancées officiellement lors de la Journée Internationale de la Francophonie - Le plan de mise en œuvre des objectifs suivants est élaboré : Structurer les activités informelles des jeunes pour leur survie (mentoring, coaching, formation, éthique) - Améliorer les conditions de vie des jeunes - dynamiser le commerce d'exportation - favoriser l'utilisation de l'informatique aux entrepreneurs - participer au ré-équilibrage du partenariat nord-sud - promouvoir le guide interculturel et les modèles repertoriés 	<ul style="list-style-type: none"> 09 mars 2004 19 avril 2004 01 août 2004 01 octobre 2004 01 février 2005 20 mars 2005
Comité de pilotage : Biko Mungala, Tahina Rabezahary et Danick LaFrance		
Chef de projet : Dieudonné Lukoji		

<p>PROJET 3 Titre du projet : Coopération technique auprès des YES (Sénégal, Togo, Madagascar et Bénin)</p>		
<p>Objectif : Appuyer les YES dans leur recherche de financement et mise en œuvre de leur projet</p>		
<p>Activités</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier 5 projets selon des critères prédéfinis - Sélectionner un projet - Définir les termes de coopération - Publier le projet 	<p>Indicateurs de rendement</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 projets seront soumis au comité de pilotage par les YES respectifs - 1 projet par YES a été sélectionné conjointement par le comité de pilotage et le YES concerné - Un code d'éthique et un plan de travail est élaboré - Le projet est publié sur le site www.intersection.ca.tc et sur le site portail (projet n.2) 	<p>Échéance 01 mai 2004</p> <p>À définir</p> <p>À définir</p> <p>À définir</p>
<p>Comité de pilotage : Cheickou Thiome (Sénégal) , Kossi Ogoubi (Togo), Hery/Njaka Randrianalison (Madagascar), Fidèle Ange Honvou (Bénin), Tahina Rabezanaahary, Danick LaFrance</p>		
<p>Chef de projet : Danick LaFrance</p>		

PROJET 4

Titre du projet : Partenariat entre YES-Sénégal et APJM

Objectif : Échanger des connaissances et expertises en matière de renforcement de capacités des associations et en entrepreneuriat

Activités

- Offrir à Madagascar l'expertise et l'expérience du Sénégal en matière de jeunesse (renforcement des capacités, lobby, financement, solidarité...etc.);
- Organiser des activités de jumelage
- Mettre en œuvre un projet conjoint de création de cyber-centre d'affaires

Indicateurs de rendement

- **Un colloque est organisé à Madagascar (le prochain PMJ s'il est approuvé)**
- Un échange est organisé entre les deux associations
- Un cyber-centre d'affaires est établi à partir du site www.intersection.ca.tc et le site portail (projet n.2)

Échéance

A déterminer

A déterminer

A déterminer

Comité de pilotage : YES-Sénégal et APJM

Chef de projet : Rosin Salava



Intersection Nord-Sud Inc.