

L'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux

En collaboration avec :



Université de Yaoundé II
Technopôle des sciences sociales

Sous la direction de Hervé Agbodjan Prince et Désiré Avom

LA FRANCOPHONIE ÉCONOMIQUE 7

L'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux

Dans ce rapport consacré aux PME de l'espace francophone, l'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ) explore les possibilités pour ces entreprises d'accéder aux marchés mondiaux et de tirer profit des bienfaits du commerce international. Le rapport témoigne des défis à relever, identifie les obstacles à surmonter tout en faisant des recommandations susceptibles d'impacter positivement et durablement le déploiement des PME francophones sur l'échiquier international. En croisant les regards d'économistes, de gestionnaires, de sociologues, d'anthropologues, de politologues, de juristes, d'hommes et de femmes d'affaires, d'acteurs des milieux économiques et socioculturels, les auteurs envisagent de nouveaux possibles qui facilitent la transformation de la structure des PME de l'espace francophone et les projettent sans complexe vers de nouveaux marchés.

Sans prétendre à l'exhaustivité, et profitant de l'enrichissement qu'offre la pluridisciplinarité et la diversité des champs couverts par les études sur les PME, les membres du comité scientifique ont principalement mis sur sept thématiques dans le cadre de cette étude, à savoir : la compréhension de l'écosystème des PME de l'espace francophone ; les politiques publiques dans les efforts d'internationalisation des PME ; le financement et les investissements privés dans un contexte mondialisé ; l'inclusion et l'insertion professionnelles par l'entrepreneuriat ; le développement durable et la responsabilité sociale des entreprises ; le commerce électronique et l'intelligence artificielle ; l'accès aux marchés internationaux et l'intégration dans les chaînes de valeur.

Livre disponible en libre accès



Merci à nos partenaires :



9 782897 997991

Sous la direction de
Hervé AGBODJAN PRINCE
Désiré AVOM

L'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux

L'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux
Sous la direction de Hervé AGBODJAN PRINCE et Désiré AVOM
© 2025 Les Éditions JFD inc.

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque
et Archives Canada

Titre : L'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux

Noms : Agbodjan Prince, Hervé. | Avom, Désiré.

Description : Actes de la 4^e édition de la Conférence internationale sur la Francophonie
économique (CIFÉ) organisée par l'Observatoire de la Francophonie économique de l'Université
de Montréal (OFÉ) à l'Université de Yaoundé II-Soa au Cameroun, du 19 au 22 mars 2024. |
Comprend des références bibliographiques.

Identifiants : Canadiana 20240025490 | ISBN 9782897997991

Vedettes-matière : RVM : Petites et moyennes entreprises – Afrique francophone. | RVM : Petites
et moyennes entreprises – Croissance – Congrès. | RVM : Développement économique – Afrique
francophone – Congrès. | RVM : Marchés d'exportation – Afrique francophone – Congrès. |
RVM : Afrique – Commerce – Congrès. | RVMGF : Actes de congrès.

Classification : LCC HD2346.A37 A94 2024 | CDD 338.6/42096–dc23

Les Éditions JFD inc.
CP 15 Succ. Rosemont
Montréal (Québec)
H1X 3B6

Tous droits réservés. Toute reproduction, en tout ou en partie, sous quelque forme et par quelque
procédé que ce soit, est strictement interdite sans l'autorisation écrite préalable de l'éditeur.

ISBN : 978-2-89799-799-1

Dépôt légal : 2^e trimestre 2025
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada

L'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ) a été créé en juin 2017 en partenariat avec le Gouvernement du Québec, l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) et l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF). Il a pour mission de devenir une ressource de premier plan sur les questions reliées à la Francophonie économique.

Centre de calibre international d'études, de recherches, d'activités de liaison et de partage des connaissances sur la francophonie économique, l'OFÉ a un intérêt marqué pour les pays en développement, en particulier ceux de l'Afrique francophone. Les principales missions de l'Observatoire sont de fournir des données fiables, en français, pour les décideurs des secteurs public et privé; de mettre en réseau les chercheuses et chercheurs francophones sur les questions de francophonie économique; et de créer des synergies entre différents milieux grâce à des activités d'influence et de plaidoyer. Pour y parvenir, l'OFÉ met en œuvre un ambitieux plan d'action ancré dans des objectifs stratégiques qui consolident son positionnement comme centre d'expertise sur les enjeux de francophonie économique.

Pour plus d'informations sur l'OFÉ et ses activités, visitez son site web : ofe.umontreal.ca.

La 4^e Conférence internationale sur la Francophonie économique et la publication de ses travaux ont été rendues possible grâce au soutien de ses nombreux partenaires.

Partenaires fondateurs



Partenaires de la Conférence



Les opinions exprimées ne représentent pas nécessairement celles de l'OFÉ ou de ses partenaires.

Table des matières

Membres du comité scientifique.....	11
Avant-propos.....	15
Introduction générale.....	19
► Thème 1	
Compréhension de l'écosystème des PME de l'espace francophone	29
<hr/>	
Contributeurs.....	29
Résumé.....	30
Introduction.....	31
1. Économie informelle en contexte francophone : enjeux et perspectives.....	34
2. Enjeux socioculturels et stratégiques pour les PME africaines	42
Conclusion et recommandations	50
Références bibliographiques.....	51
► Thème 2	
Politiques publiques dans les efforts d'internationalisation des PME francophones.....	57
<hr/>	
Contributeurs.....	57
Résumé.....	58
Introduction.....	58
1. Revue de littérature sur l'internationalisation des PME.....	61

2. Quels sont les facteurs qui influencent l'internationalisation des PME francophones?	65
Conclusion et recommandations	81
Références bibliographiques.....	82
► Thème 3	
Financement et investissements privés dans un contexte mondial	87
<hr/>	
Contributeurs.....	87
Résumé.....	87
Introduction.....	89
1. Revue de la littérature.....	95
2. Contributions des présentations sur le thème.....	98
Conclusion et recommandations	106
Références bibliographiques.....	107
► Thème 4	
Inclusion et insertion professionnelle.....	111
<hr/>	
Contributeurs.....	111
Résumé.....	112
Introduction.....	112
1. Méthodologie de recherche.....	115
2. Résultats	120
Conclusion et recommandations	130
Références bibliographiques.....	134
► Thème 5	
Développement durable et responsabilité sociale des entreprises	139
<hr/>	
Contributeurs.....	139
Résumé.....	139
Introduction.....	140

1. Situation des économies africaines de l'espace francophone face au changement climatique.....	144
2. Situation des PME africaines de l'espace francophone face au changement climatique	152
3. Comment faire face au changement climatique dans un objectif de développement durable?	156
Conclusion et recommandations	164
Références bibliographiques.....	165
► Thème 6	
Commerce électronique et intelligence artificielle.....	169
<hr/>	
Contributeurs.....	169
Résumé.....	170
Introduction.....	171
1. Le commerce électronique : outil d'internationalisation pour les PME	175
2. Intelligence artificielle : évolution ou défis pour les PME?.....	184
Conclusion et recommandations	190
Références bibliographiques.....	191
► Thème 7	
Accès aux marchés internationaux et chaînes de valeur	193
<hr/>	
Contributeurs.....	193
Résumé.....	194
Introduction.....	195
1. Les enjeux de l'accès des PME francophones aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur	197
2. Les difficultés d'accès des PME aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur.....	203
Conclusion.....	209
Références bibliographiques.....	211

► **Colloque des jeunes chercheuses et des jeunes chercheurs..... 217**

Contributeurs.....	217
Résumé.....	218
Introduction.....	219
1. Revue de littérature - l'Afrique : nombreux défis économiques contre forts potentiels de développement....	221
2. Apports et contributions des jeunes chercheurs et chercheuses.....	224
Conclusion et recommandations	235
Références bibliographiques.....	237

► **Plénière d'ouverture**

Internationalisation des PME en francophonie :

approches croisées..... 245

Contributeurs.....	245
Résumé.....	245
Introduction.....	246
1. L'internationalisation des PME : une revue de la littérature	249
2. La constitution d'un cadre approprié à l'internationalisation des PME francophones.....	257
Conclusion et recommandations	264
Références bibliographiques.....	266

► **Plénière jour 2**

Étudiant-Entrepreneur : cultiver l'esprit d'entreprise..... 273

Contributeurs.....	273
Introduction.....	273
1. Ressources et initiatives pour encourager l'esprit d'entreprise chez les étudiants.....	276
2. Les défis et opportunités liés à l'entrepreneuriat étudiant.....	277

Conclusion et recommandations	280
Références bibliographiques.....	281
► Plénière jour 3	
Catalyser la croissance : stratégies et bonnes pratiques.....	283
<hr/>	
Contributeurs.....	283
► Table ronde	
Accès au financement pour l'entrepreneuriat féminin :	
cas du Cameroun.....	287
<hr/>	
Contributeurs.....	287
Résumé.....	287
Introduction.....	288
1. Freins à l'accès au financement par les femmes entrepreneures	291
2. Stratégies pour accroître l'accès au financement des femmes entrepreneures au Cameroun	294
3. Présentation de quelques guichets destinés aux femmes entrepreneures au Cameroun.....	296
Conclusion.....	301
Références bibliographiques.....	301
► Table ronde	
La diplomatie économique en francophonie : approches	
multilatérales et bilatérales.....	303
<hr/>	
Contributeurs.....	303
Résumé.....	304
Introduction.....	305
1. Les approches de la diplomatie économique	306
2. Les difficultés de la diplomatie économique.....	313
Conclusion.....	314

► **Table ronde**
**L'avenir des instituts privés d'enseignement supérieur :
création du capital humain au service de la PME.....317**

Contributeurs..... 317
Résumé..... 318
Introduction..... 318
1. La question de l'accompagnement des IPES au
Cameroun et en Afrique francophone en général..... 320
2. La question du financement des PME en
Afrique francophone..... 322
3. La question de l'internationalisation des IPES 324
Conclusion et recommandations 325
Biographies327

Membres du comité scientifique

► **Président**

- **Adolphe MINKOA SHE**, recteur, Université de Yaoundé II (Cameroun)

► **Responsables**

- **Hervé AGBODJAN PRINCE**, directeur de l'Observatoire de la Francophonie économique et professeur titulaire à la Faculté de droit, Université de Montréal (Québec, Canada)
- **Désiré AVOM**, doyen, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion, Université de Yaoundé II (Cameroun)

► **Membres du comité scientifique**

- **Valérie AMIRAUX**, professeure titulaire, Sociologie, vice-rectrice, partenariats communautaires et internationaux, Université de Montréal (Québec, Canada)
- **Bruno BEKOLO-EBE**, professeur titulaire, Sciences de gestion, Université de Douala (Cameroun)
- **Jean BIWOLE FOU DA**, professeur agrégé, Sciences de gestion, Université d'Ebolowa (Cameroun)
- **Serge KABLAN**, professeur titulaire au Département de management, Faculté des sciences de l'administration, Université Laval (Québec, Canada)
- **Leila LANKARANI**, professeure agrégée de droit public, Université de Franche-Comté (France)

- **Nadine MACHIKOU**, professeure, vice-rectrice en charge de la recherche et de la coopération et des relations avec le monde des entreprises, Université de Yaoundé II (Cameroun)
- **Dieudonné MIGNAMISSI**, maître de conférences, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion, Université de Yaoundé II (Cameroun)
- **Sabine MOUNGOU MBENDA**, professeure agrégée et vice-doyenne, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion, Université de Yaoundé II (Cameroun)
- **Germain NTONO TSIMI**, directeur des Affaires Académiques et de la Coopération, agrégé de droit privé et des sciences criminelles, Université de Yaoundé II (Cameroun)
- **Bruno Emmanuel ONGO NKOA**, maître de conférences/économiste, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion, Université de Yaoundé II (Cameroun)
- **Yvette ONIBON**, professeure titulaire, vice-rectrice chargée de la Coopération, des Partenariats et de l'Insertion Professionnelle, Université de Parakou (Bénin)
- **Arthur OULAIÏ**, professeur à la Faculté de droit, Université de Sherbrooke (Québec, Canada)
- **Fatiha SAHLI**, professeure, Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales, Université Cadi Ayyad (Maroc)
- **Robert SANGUE FOTSO**, maître de conférences, Sciences de gestion, Université d'Ebolowa (Cameroun)
- **Adama SOW BADJI**, maître de conférences, titulaire, directrice des études du Centre Universitaire de Recherche et de formation aux technologies de l'Internet (CURI), Université Cheikh Anta Diop (Sénégal)
- **Achille SUNKAM KAMDEM**, professeur agrégé des facultés de droit/maître de conférences, Université de Buea (Cameroun)
- **Gérard TCHOUASSI**, maître de conférences, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion, Université de Yaoundé II (Cameroun)

Membres du comité scientifique

- **André TIOUMAGNENG**, professeur titulaire en sciences de gestion/chef de département de Gestion, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion, Université de Yaoundé II (Cameroun)
- **Marie Thérèse UM-NGOUEM**, professeure, doyenne honoraire, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion Appliquée, Université de Douala (Cameroun)
- **Félix ZOGNING**, professeur titulaire en sciences comptables, Université de Sherbrooke (Québec, Canada)

► **Équipe de coordination (OFÉ)**

- Marie-Hélène Bachand
- Indiah Azor
- Eléonore Roberge
- Anys Toupin-Khellef
- Nicolas Kempf

Avant-propos

La 4^e édition de la Conférence internationale sur la Francophonie économique (CIFÉ) organisée par l'Observatoire de la Francophonie économique de l'Université de Montréal (OFÉ) à l'Université de Yaoundé II-Soa au Cameroun connaît désormais son épilogue. Placée sous le Très Haut parrainage du Président de la République du Cameroun, Son Excellence Monsieur Paul BIYA, la Conférence s'est déroulée du 19 au 22 mars 2024 dans les locaux du prestigieux Institut des Relations Internationales du Cameroun (IRIC).

C'est le lieu de remercier très chaleureusement le Gouvernement du Cameroun, en particulier le Ministre d'État, Ministre de l'Enseignement supérieur, le Professeur Jacques FAME NDONGO, ainsi que le Ministre des PME de l'Économie sociale et de l'Artisanat, M. Achille BASSILEKIN III, pour toutes les diligences ayant permis de tenir cette conférence dans d'excellentes conditions. Nous sommes honorés d'avoir été accueillis à l'IRIC, un haut lieu du savoir dans le domaine de la diplomatie et des relations internationales. Que le Recteur de l'Université de Yaoundé II, le professeur Adolphe MINKOA SHE et le Directeur de l'IRIC, le Docteur Daniel Urbain NDONGO ainsi que leurs équipes respectives reçoivent ici nos remerciements les plus sincères.

Après l'Afrique de l'Ouest (2019 et 2022) et du Nord (2020), c'était au tour de l'Afrique centrale d'accueillir cette 4^e édition de la CIFÉ 2024, qui a eu comme thème central : « L'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux ».

L'intérêt de l'OFÉ pour cette problématique est intimement lié à la place centrale et particulière qu'occupent les petites et moyennes entreprises (PME) dans les économies francophones. Les PME fournissent dans tous nos pays l'essentiel de la création d'emplois et participent

activement à leur développement économique. Il reste toutefois que leur intégration dans le commerce mondial demeure extrêmement limitée, principalement en raison de leur faible participation aux chaînes de valeur régionales et mondiales. Dans sa mission de contribuer à l'émergence d'une francophonie économique, dynamique et prospère, l'OFÉ s'est donné pour ambition de se pencher sur cette question, en tentant d'évaluer les stratégies et les meilleures pratiques susceptibles d'accroître les capacités des PME de l'espace francophone à mieux tirer profit des bienfaits du commerce international.

L'événement, qui coïncidait avec les célébrations du mois de la Francophonie, a réuni dans un esprit de dialogue et de partage des connaissances, plusieurs centaines d'intervenant.e.s, en particulier des chercheurs et chercheuses issus de 75 établissements de plus de 20 pays. Ces expert.e.s nous ont éclairés sur les transformations en cours de l'écosystème entrepreneurial des PME de l'espace francophone et ont esquissé des avenues prometteuses pour l'intégration des PME de l'espace francophone dans les circuits commerciaux mondiaux. Avec plus de 600 participant.e.s issu.e.s du monde entrepreneurial, universitaire, diplomatique, politique et culturel, nous avons eu droit à de riches discussions, à des séances de partage de connaissances et d'expériences inspirantes et retenu de riches enseignements pour l'avenir.

Dans le dispositif déployé par l'OFÉ, une place singulière a été accordée à la jeunesse francophone, pierre angulaire des missions de l'Observatoire. Grâce au soutien des Offices franco-qubécois pour la jeunesse (OFQJ et LOJIQ), de la Jeune Chambre de commerce de Montréal (JCCM) et de la Conférence des Ministres de la Jeunesse et des Sports de la Francophonie (CONFESJES), une cinquantaine de jeunes entrepreneur(euse)s venu.e.s du Québec, de la France et des pays francophones d'Afrique ont été invités à assister à différentes activités au cours de l'événement. Ils ont participé à des ateliers de formation, des tables rondes thématiques et au Salon des jeunes entrepreneurs. Une autre vingtaine de jeunes chercheur(euse)s bénéficiaires du programme de formation à la recherche pour jeunes économistes (FORJE) de l'OFÉ ont pu, grâce à la contribution d'UdeM International, présenter leurs travaux de recherche dans le cadre d'activités scientifiques consacrées aux jeunes experts francophones.

Nous souhaitons exprimer notre profonde gratitude à l'ensemble des partenaires de l'OFÉ qui œuvrent constamment au rayonnement et à l'épanouissement de la jeunesse francophone. Si l'Observatoire de la Francophonie économique de l'Université de Montréal est en mesure de tenir ce type de rencontre, c'est surtout grâce au soutien de ses partenaires fondateurs et institutionnels : le gouvernement du Québec, l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF), l'Agence universitaire de la Francophonie (AUF), le Centre de recherche pour le développement international (CRDI), le Haut-Commissariat du Canada au Cameroun ainsi que l'Ambassade de France au Cameroun.

Nous tenons à rendre un hommage tout particulier à notre comité scientifique international dont les membres n'ont ménagé aucun effort pour évaluer les centaines de communications qui nous ont été soumises. Plusieurs d'entre eux ont présidé des séances thématiques, et la plupart ont mis leur expertise au service de la rédaction du présent rapport.

Une mention spéciale à l'équipe de l'OFÉ qui n'a pas compté ses heures, ainsi qu'aux bénévoles de l'Université de Yaoundé II, qui ont efficacement œuvré au succès de cette 4^e édition. Sans la collaboration de cette belle équipe et sans le soutien indéfectible de la vice-rectrice aux partenariats communautaires et internationaux de l'Université de Montréal, Mme Valérie Amiraux et son équipe, ainsi que l'expertise et la générosité de notre conseiller stratégique, Clément Duhaime, l'OFÉ n'aurait jamais pu se déployer aussi brillamment au-delà des frontières canadiennes. Que toutes et tous trouvent ici l'expression de notre profonde gratitude.

Enfin, un sincère merci au doyen Avom, qui a été d'un soutien de tous les instants. Ce fut un privilège de collaborer avec lui dans le cadre de cet événement d'envergure internationale. Qu'il reçoive ici les sincères remerciements de l'ensemble du personnel de l'OFÉ.

À toutes et à tous, nous vous remercions de votre présence à Yaoundé, de vos contributions diverses et variées et vous souhaitons une très bonne lecture.

Hervé AGBODJAN PRINCE,
Université de Montréal (Québec, Canada)
Directeur de l'Observatoire de la Francophonie économique,
Professeur titulaire, Faculté de droit

Introduction générale

Hervé Agbodjan Prince¹

(Avec la collaboration des membres
du comité scientifique)

L'OFÉ est un centre de recherche de calibre international qui produit des études sur des sujets de francophonie économique. Créé en 2017 en partenariat avec le gouvernement du Québec, l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) et l'Agence universitaire de la Francophonie (AUF), l'OFÉ développe des activités de mobilisation, de diffusion et de partage des connaissances sur des sujets d'intérêt pour l'espace francophone, en particulier pour les pays d'Afrique francophone. Le présent rapport intervient dans ce contexte et rend compte des réflexions amorcées et animées par l'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ) de l'Université de Montréal à l'occasion de la 4^e édition de la Conférence internationale sur la Francophonie économique consacrée à « L'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux ».

Dans ce rapport, l'OFÉ explore les possibilités pour les petites et moyennes entreprises (PME) de l'espace francophone d'accéder aux marchés mondiaux. Le rapport témoigne des défis à relever, identifie les obstacles à surmonter tout en faisant des recommandations susceptibles d'influencer positivement et durablement le déploiement des PME francophones sur l'échiquier international.

1. Directeur de l'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ), professeur de droit, titulaire de la Chaire en gouvernance et droit du commerce international, Université de Montréal.

En raison de sa position géographique, de ses capacités d'accueil et de son potentiel économique, c'est le Cameroun qui aura été choisi pour accueillir cette 4^e édition de la CIFÉ 2024 (1). Dans la même veine, le choix de la thématique a été fait en raison des remontées et des demandes persistantes en Francophonie d'une réflexion sérieuse et profonde sur la question d'accès des PME de l'espace francophone aux marchés mondiaux (2). Aussi est-il apparu judicieux aux organisateurs ainsi qu'aux membres du comité scientifique international de cette CIFÉ 2024 de proposer des sujets de discussion, des ateliers de formation et des espaces de réflexions qui reflètent les préoccupations exprimées par la variété d'acteurs de l'écosystème entrepreneurial francophone et qui favorisent l'émergence de solutions nouvelles, percutantes et déterminantes pour l'avenir (3).

► 1. La place stratégique du Cameroun dans l'économie de l'Afrique centrale

La présente édition de la CIFÉ fait suite à celles intervenues au cours des dernières années en Afrique du Nord (Rabat, 2020) et de l'Ouest (2019 et en 2022). Pour cette 4^e édition, l'OFÉ se devait donc de se tourner vers l'Afrique centrale afin de se conformer à son principe de respecter un certain équilibre géographique dans l'organisation de ses activités de rayonnement international.

Dans cette logique, le Cameroun s'est avéré un choix à la fois judicieux et stratégique pour l'Afrique francophone. Affectueusement appelé « le continent », le Cameroun est une Afrique en miniature, qui s'étend de l'Afrique centrale à l'Afrique de l'Ouest, avec notamment comme voisins le Nigéria au nord-ouest, le Tchad au nord-est, la République centrafricaine à l'est, la République du Congo au sud-est, le Gabon au sud et la Guinée équatoriale au sud-ouest. Le pays s'étend sur un vaste territoire de 475 442 km² avec une population de plus de 27 millions d'habitants.

Malgré sa grande richesse linguistique (environ 280 langues nationales), le Cameroun possède deux langues officielles que sont l'anglais et le français. En 2021, 87 % de la population camerounaise se déclarait francophone (Statista, 2021). C'est dire l'importance du français pour ce pays. De plus, en tant que membre de l'Organisation internationale

de la Francophonie (OIF) depuis novembre 1991, le Cameroun participe activement à ses activités. La capitale, Yaoundé, où s'est tenue la CIFÉ 2024, fait partie des six grandes villes du pays (Douala, Yaoundé, Garoua, Bamenda, Bafoussam et Maroua). Il s'agit d'une grande métropole francophone de près de trois millions d'habitants, dont plus de 60 % se déclarent francophones (Essono, 2016). Le Cameroun possède de bonnes garanties logistiques et organisationnelles en plus de présenter des atouts économiques non négligeables.

Depuis quelques années, le pays a engagé des réformes économiques ambitieuses particulièrement favorables à l'épanouissement des petites et moyennes entreprises. Des réformes susceptibles d'inspirer les autres économies de l'espace francophone africain. En effet, l'économie camerounaise est la plus diversifiée de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC) dont elle représente 40 % du PIB avec, selon la Banque mondiale (2023), une forte concentration des activités dans les secteurs secondaire et tertiaire.

Au cours des dernières années, le pays s'est doté d'une Stratégie Nationale de Développement (SND 30) dont l'ambition est d'en faire un pays émergent à l'horizon 2035. Sa réalisation repose sur plusieurs piliers, où le secteur privé se présente comme le moteur de la croissance projetée et de la création des emplois décents. Les efforts du gouvernement du Cameroun ont porté sur la priorisation sectorielle, l'accompagnement de la structuration des chaînes de valeur locales, sous-régionales et continentales, la promotion du dialogue public-privé, la valorisation des formations professionnelles, la création des guichets de financement spécifiques, etc.

À y voir de près, les trajectoires de développement, les ambitions, les diagnostics et les solutions sont quasiment les mêmes d'un pays de l'Afrique francophone à un autre. Ainsi, dans une Afrique francophone en pleine effervescence, marquée par une explosion démographique qui devrait doubler dans presque tous les pays d'ici 2050, dont une majorité de jeunes dynamiques, créatifs et de plus en plus connectés au monde, le développement du secteur privé est généralement présenté comme une solution appropriée pour mieux résoudre les problèmes associés au dividende démographique. C'est donc fort opportunément que la thématique centrale de la CIFÉ 2024 s'est imposée aux organisateurs.

► 2. L'accès des PME aux marchés mondiaux : un enjeu éminemment francophone

Comment aborder la question de la transformation de l'écosystème entrepreneurial des PME de l'espace francophone, et plus particulièrement, de l'amélioration de leur accès aux marchés mondiaux? La CIFÉ 2024 s'interroge spécifiquement sur les obstacles/contraintes et surtout sur les stratégies à mettre en œuvre par les différents acteurs pour faciliter le développement et l'intégration des PME de l'espace francophone dans les chaînes de valeur nationales, africaines et mondiales. Elle ambitionne d'identifier les meilleures pratiques pouvant servir de modèle afin d'accroître leurs capacités à mieux tirer profit des bienfaits du commerce international.

La participation des PME au commerce international améliore leur productivité à travers le transfert de technologie, accroît leur performance et, corrélativement, permet d'optimiser leur potentiel de croissance et de création d'emplois. Qu'il s'agisse des économies développées, émergentes ou en développement, les PME sont les principaux accélérateurs de la transformation structurelle et de la croissance. Quels que soient la taille, la nature juridique et le secteur d'activité, elles représentent selon les statistiques disponibles en moyenne 93 % des entreprises dans les pays non-membres de l'OCDE et 95 % dans les pays membres de l'OCDE.

Selon la Banque européenne d'investissement (BEI), 23 millions de petites entreprises européennes représentaient 99,8 % des entreprises non financières et fournissaient environ deux tiers de tous les emplois (BEI, 2022). Au Canada, en 2021, les PME représentent 98,1 % de toutes les entreprises comptant des employés (Tam *et al.*, 2022). En France, le chiffre monte à 99 %. En Afrique subsaharienne, malgré la qualité des statistiques, on compte 44 millions de micros, petites et moyennes entreprises, qui offrent 80 % des emplois. Partout, les PME constituent l'essentiel de la création d'emplois et contribuent de façon importante au développement économique. Parce qu'elles créent l'essentiel des emplois, elles doivent bénéficier d'une plus grande attention des chercheurs pour en analyser finement les ressorts, et des pouvoirs publics, afin d'accroître leurs capacités d'accès aux marchés internationaux.

Dans son rapport annuel publié en 2016, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) avait démontré l'importance croissante prise par les PME dans le commerce mondial. Selon elle, en raison des effets cumulés des nouvelles technologies de l'information, dont notamment Internet, l'ouverture grandissante des marchés mondiaux, l'apparition de nouvelles plateformes commerciales, les PME peuvent devenir des acteurs importants et incontournables du commerce mondial. Or, leur participation globale au commerce international, notamment pour les PME francophones africaines, demeure extrêmement faible.

Une étude menée par le Centre du commerce international (ITC) et par la Conférence permanente des chambres consulaires africaines et francophones (CPCCAF) a démontré que les PME africaines accèdent très difficilement aux marchés internationaux, notamment en raison de leur faible productivité, mais également en raison de leur non-conformité aux normes internationales (ITC, 2018). Selon cette même étude, « seuls 9 % des microentreprises vendent leurs produits/services à l'étranger, contre 25 % pour les petites entreprises, 35 % pour celles de taille moyenne, et 47 % pour les grandes sociétés » (ITC, 2018).

Souvent plus flexibles que les grandes entreprises, les petites entreprises sont également des moteurs essentiels de l'innovation. Selon une enquête de la Banque européenne d'investissement (BEI) menée en 2022, la pandémie de COVID-19 a inauguré et accéléré une nouvelle ère de numérisation, bénéficiant aux entreprises européennes qui en ont profité pour réduire leur retard. Dans le même temps, elles sont de plus en plus préoccupées par les effets du changement climatique sur leurs activités et la nécessité d'adapter leur processus de production, tout en saisissant les opportunités qui y sont associées.

Selon la Banque mondiale (2019), les PME dites formelles représentent jusqu'à 40 % du revenu national (PIB) dans les économies émergentes. Ce pourcentage serait plus élevé lorsqu'on inclut les PME informelles. Elle estime à 600 millions le nombre d'emplois nécessaires d'ici 2030 pour absorber la main-d'œuvre mondiale croissante, faisant du développement des PME une priorité pour de nombreux gouvernements dans le monde pour relever ce défi inspirant. En effet, les statistiques montrent que dans les marchés émergents, sept emplois officiels sur dix créés proviennent des PME. Ces performances sont contrariées par la conjoncture mondiale depuis 2020.

Face à de telles menaces, les gouvernements du monde entier ont fait du soutien aux PME une priorité tout au long de la période qu'a duré la pandémie de la COVID-19 à travers divers programmes tels que l'aide financière directe, les garanties publiques sur les prêts et les allègements fiscaux. Toutefois, ce soutien de nature conjoncturelle ne permet pas nécessairement aux PME de prospérer sur le long terme et de relever les nombreux défis auxquels elles sont confrontées, notamment les pressions exercées pour décarboniser, suivre le rythme de la numérisation, recruter les bons talents et surtout s'internationaliser.

Dans ce contexte, l'avènement de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF) ouvre des perspectives nouvelles aux PME africaines. La ZLECAF promet d'élargir l'accès des PME aux marchés d'exportation régionaux et continentaux. Les PME joueront donc un rôle de premier plan dans l'exploitation de toutes les possibilités offertes par ce nouvel espace commercial. En effet, le commerce intra-africain actuel antérieur à l'entrée en vigueur de la ZLECAF est caractérisé par des droits de douane élevés et des barrières non tarifaires étouffantes. Celui espéré avec l'avènement de la ZLECAF sera certainement plus élevé parce qu'il se réalisera dans un contexte où, toutes choses étant égales par ailleurs, 90 % des droits de douane seront supprimés.

Mais au regard des expériences de coopération antérieures, l'élimination des barrières non tarifaires sera difficile en raison des faibles capacités d'innovation et donc de transformation des PME, ce qui constitue un autre défi important à affronter pour leur expansion. Si les moteurs de la croissance économique de l'Afrique et la durabilité à long terme des marchés émergents dépendent clairement du potentiel de développement efficace du modèle d'entreprise des PME, la PME africaine fait face à plusieurs obstacles tels que la mauvaise qualité de l'environnement des affaires, un accès difficile au financement, le rationnement d'énergie, une faible gouvernance, de faibles compétences et capacités, une représentation sociale négative, un accès limité à des informations fiables, le soutien négligeable des gouvernements, la corruption, sans oublier l'instabilité politique permanente dans certains pays, la fragilité de cadres juridiques, le manque de coordination, les violences ethniques ou le manque de personnel qualifié (Bowen *et al.*, 2009; Katua, 2014; Muriithi, 2017).

Ce bref tour d'horizon explique la pertinence de conduire une réflexion pluridisciplinaire et comparée sur la transformation des PME africaines en général et de l'espace francophone en particulier. Dans le cadre de cette étude, cette réflexion s'est faite conjointement avec

une appréciation critique de leurs difficultés à participer activement au commerce international. Cette analyse scientifique ambitieuse de diagnostiquer la situation managériale de la PME francophone; de proposer des modèles pour appréhender sa transformation adaptative; d'identifier les goulots d'étranglement face à l'enjeu de l'accès aux marchés sous-régionaux, régionaux et internationaux. La mondialisation, faite de phases d'ouverture accélérée et de protectionnisme, nécessite une capacité d'adaptation des gouvernements pour protéger et stimuler les activités des PME. Dans ce contexte en perpétuel mouvement, la PME francophone doit se réinventer en s'adaptant, ce qui lui impose de s'approprier le nouveau paradigme managérial, fondé sur l'innovation dans la recherche de la compétitivité durable.

► 3. De la pertinence des thématiques explorées et de la démarche scientifique

La transformation de la PME de l'espace francophone sera rapide et possible si certaines contraintes sont efficacement surmontées. La première est relative au management des PME, affecté par un environnement financier, judiciaire, infrastructurel et sécuritaire incertain et fragile, ce qui annihile l'incitation et l'esprit entrepreneurial, réduisant les activités aux stratégies de suivi. La seconde, de nature structurelle ou organisationnelle, réduit les PME africaines à une gestion familiale et patriarcale, réduisant leur capacité de modernisation et de transformation souhaitées. Le fort degré d'informalité amplifie l'inefficacité de la gestion commerciale (relations difficiles du dirigeant avec les fournisseurs et les clients) et financière (trésorerie déficitaire, endettement excessif, risque d'insolvabilité) des PME africaines. Même si la liste de contraintes n'est pas suffisamment exhaustive, ces dernières handicapent la capacité des PME à explorer les opportunités qu'offrent les marchés internationaux.

La CIFÉ 2024 offre une occasion féconde de rassembler de nombreux acteurs venant du monde politique, de l'entreprise, de la finance, de la recherche, pour croiser les regards et les expériences afin d'envisager de nouveaux possibles facilitant la transformation de la structure des PME et les projeter sans complexe vers la quête de nouveaux marchés. La Conférence fut un espace de réflexion collective, à la fois rétrospective et prospective sur les capacités de développement des PME, notamment à partir des dernières recommandations relatives à ces questions partagées lors de la précédente Conférence. La CIFÉ 2024 aura été

un moment important de confrontation, d'enrichissement mutuel et de partage, mais aussi celui de la fertilisation des idées, des méthodes, des pratiques, des savoirs et savoir-faire. De par son caractère interdisciplinaire, elle croise les regards d'économistes, de gestionnaires, de sociologues, d'anthropologues, de politologues et de juristes, d'hommes et femmes d'affaires, d'acteurs des milieux économiques et socioculturels sur l'émergence et les évolutions de l'écosystème entrepreneurial en Afrique francophone. Il est ici question, sous l'égide des facteurs contextuels, d'appréhender la PME et l'entrepreneuriat en lien avec le territoire, dans une perspective visant à favoriser la participation inclusive des PME de l'espace francophone à l'échange mondial.

Sans prétendre à l'exhaustivité, et profitant de l'enrichissement qu'offrent la pluridisciplinarité et la diversité des champs couverts par les études sur les PME, le comité scientifique international a misé sur sept thématiques principales, à savoir : 1) la compréhension de l'écosystème des PME de l'espace francophone; 2) les politiques publiques dans les efforts d'internationalisation des PME; 3) financements et investissements privés dans un contexte mondialisé; 4) inclusion et insertion professionnelles par l'entrepreneuriat; 5) développement durable et responsabilité sociale des entreprises; 6) commerce électronique et intelligence artificielle; 7) accès aux marchés internationaux et chaînes de valeur.

Ces thématiques déclinées en sous-thématiques et animées par des experts venus de plus d'une vingtaine de pays francophones sont complétées d'une part par trois plénières : 1) « Internationalisation des PME en francophonie : approches croisées »; 2) « Étudiant-entrepreneur : cultiver l'esprit d'entreprise »; 3) « Catalyser la croissance : stratégies et bonnes pratiques des agences de promotion des PME », et quatre tables rondes consacrées à : 1) « Diplomatie économique en francophonie : approches multilatérales et bilatérales »; 2) « Accès au financement pour l'entrepreneuriat féminin : cas du Cameroun »; 3) « Jeunes entrepreneurs : défis et perspectives francophones »; 4) « L'avenir des Instituts privés d'enseignement supérieur (IPES) - création du capital humain au service de la PME ». D'autre part, elles sont rendues complètes par trois ateliers de formation portant sur : 1) « Démarrer son entreprise »; 2) « Créer une jeune chambre de commerce : meilleures pratiques et vecteurs de succès »; 3) « Exigences en matière de normalisation et de certification au Cameroun et dans la région CEMAC », et un « Salon des jeunes entrepreneurs ».

Le présent rapport fait la synthèse de l'ensemble de ces différentes activités qui mêlent approche théorique, pratique et expérimentielle, permettant ainsi de mettre en exergue les multiples dimensions des problématiques liées à l'accès aux marchés mondiaux des PME de l'espace francophone.

Vous trouverez dans le présent rapport des recommandations qui émanent des activités et discussions ayant eu cours lors de la CIFÉ 2024, notamment des propositions pertinentes, des stratégies innovantes ainsi que des approches originales susceptibles de favoriser la participation inclusive des PME de l'espace francophone au commerce mondial.

► Références bibliographiques

- Banque Européenne d'investissement (2022). Petites et moyennes entreprises – Tour d'horizon 2022. <https://www.eib.org/fr/projects/topics/sme/index>
- Banque Européenne d'investissement (2022). Union européenne, Vue d'ensemble – Enquête BEI sur l'investissement 2022.
- Banque mondiale (2019, 16 octobre). *Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance*. Banque mondiale. <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>
- Banque mondiale (2023). *Baromètre économique de la CEMAC*. Groupe de la Banque mondiale – Macroéconomie, Commerce et Investissement.
- Bowen, M., Morara, M., Mureithi, S. (2009). Management of Business Challenges Among Small and Micro Enterprises in Nairobi-Kenya. *KCA Journal of Business Management*, 2(1), 16-31.
- Centre du Commerce International – ITC (2018). *Promouvoir la compétitivité des PME en Afrique francophone – Les normes ouvrent la voie au commerce*.
- Essono, T. (2016). Yaoundé : une ville, une histoire (1888-2014) : encyclopédie des mémoires d'Ongóla Ewondo, la ville aux « Mille collines ». Éditions Asuzoa.
- Katua, N. T. (2014). Role of SMEs in employment creation and economic growth in selected countries. *International Journal of Education and Research*, 2, 461-472.
- Muriithi, S. M. (2017). African small and medium enterprises (SMEs) contributions, challenges and solutions. *European Journal of Research and Reflection in Management Sciences*, 5(1), 36-48.
- Organisation mondiale du commerce (2016). *Rapport sur le commerce mondial 2016 – Égaliser les conditions du commerce pour les PME*.
- Statista (2021). *Part des personnes francophones par rapport à la population totale dans 15 pays d'Afrique subsaharienne et du Maghreb en 2021*.
- Tam, S., Sood, S. et Johnston, C. (2022). *Analyse des petites entreprises au Canada, premier trimestre de 2022*. Statistiques Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-621-m/11-621-m2022004-fra.pdf>



Thème 1

Compréhension de l'écosystème des PME de l'espace francophone

Rapporteur :
Professeure **Marie-Thérèse UM-NGOUEM**,
Université de Douala (Cameroun)

Assistant rapporteur :
Dieudonné MIGNAMISSI,
Université de Yaoundé II (Cameroun)

► **Contributeurs**

Ont permis de rédiger ce rapport, les communications écrites et orales, les personnes ci-après : **Marie Cedie ABA EDOU**, doctorante, Université Omar Bongo, **Wilfred Julien ADJOMO ASSAKO**, étudiant, Université de Yaoundé II, Sciences de Gestion (Cameroun), **Simplice ANUTECHIA ASONGU**, directeur et économiste principal, Institut africain pour la gouvernance et le développement (Cameroun), **Blaise ONDOUA BEYEN ACEDA**, Université de Dschang/Dschang School of Economics and Management, **Nelson Aubin DIFFOLONTSI**, enseignant-chercheur, Innovation des techniques commerciales et d'industrialisation, Université d'Ebolowa (Cameroun), **Graziela ELLA EDZO**, doctorante, Centre d'économie publique (CEP) (Gabon), **Moustapha FOFANA**, enseignant-chercheur, Sciences Économiques et de Gestion, Université Félix Houphouët-Boigny (Côte d'Ivoire), **François JEANNE-BEYLOT**, directeur général, Direction Générale, Troover (France), **Emmanuel JUAKALY WAYISOVIA**, doctorant, Analyse et politique économique, Université de Dschang (Cameroun), **Sephora Ruth MASSOLO MOUNGUENGUI**,

étudiante, Sciences économiques, Université Omar Bongo (Gabon), **Alice Jessica MATAMBA MOUNGUENGUI**, doctorante, Centre d'économie publique (CEP) (Gabon), **Achille Didier MOUNGANG NDJOMINI**, enseignant, Droit privé fondamental, Université de Yaoundé II (Cameroun), **Sabine MOUNGOU MBENDA**, professeure agrégée et vice-doyenne, Faculté des Sciences économiques et de Gestion, Université de Yaoundé II (Cameroun), **Mathieu Juliot MPABEBODJONGO**, enseignant, Sciences économiques et de gestion, Université de Dschang (Cameroun), **Georges NNGOUWAL ELOUNDOU**, **ACEDA**, Université de Dschang/Dschang School of Economics and Management (Cameroun), **Bruno Emmanuel ONGO NKOA**, maître de conférences, Sciences économiques, Université de Yaoundé II (Cameroun), **Souleymane Yacin OUEDRAOGO**, docteur, Droit, Université Laval, Québec (Québec, Canada), **Ané Landry TANO**, chercheur, géographie, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire), **Franck Mondesir TSASSA MBOUAYILA**, Université Marien Ngouabi (Congo) et **Willy ZOGO**, chargé de cours, Droit des affaires et de l'entreprise, Université de Yaoundé II (Cameroun).

► Résumé

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent le moteur principal de la croissance économique et de la création d'emplois dans la plupart des pays. Cependant, l'environnement dans lequel évoluent ces entreprises, souvent désigné comme l'écosystème des PME, présente de nombreuses défaillances qui freinent leur développement et limitent leur contribution à la prospérité économique.

Comment comprendre l'écosystème des PME dans l'espace francophone? Plus spécifiquement, quels sont les enjeux et les perspectives de l'économie informelle en contexte francophone et quels sont les enjeux socioculturels et stratégiques pour les PME africaines? Ce questionnement marque la trame du premier thème de ces assises, qui a connu des contributions croisées abordant des méthodologies diverses. Deux temps forts ont été nécessaires pour examiner l'écosystème des PME en espace francophone. En premier lieu, les questions abordées concernent les activités informelles et l'insertion socioéconomique des jeunes en milieu urbain, les effets de la pauvreté énergétique sur l'économie informelle dans les pays en développement, l'informalité, la jeunesse et le

genre, le droit et la restructuration des PME, les caractéristiques de la confiance en ligne dans le secteur informel. En second lieu, les problématiques abordées gravitent autour de l'intelligence économique, du rôle du dividende démographique, de l'incidence des réseaux sociaux, des droits de l'homme en tant qu'une opportunité de compétitivité des PME et du développement de la notion de performance dans le domaine créatif et culturel.

Au regard de la transversalité de ce thème qui regroupe la quasi-totalité des Humanités, l'approche méthodologique est à la fois quantitative et qualitative. Sur le plan quantitatif, plusieurs modèles économétriques sont mobilisés en vue de tester les hypothèses postulées à l'aide des techniques d'estimation variées. Sur le plan qualitatif, des modèles de choix discrets (Probit) ont été estimés, des analyses documentaires ont été dressées, des études de terrain ont été réalisées, des entretiens ont été conduits et des questionnaires administrés ont permis de recueillir l'information recherchée, les techniques d'analyse indiquées étant usitées.

Au terme des analyses se dégagent les résultats majeurs suivants : (i) le développement des PME africaines dépend de leur capacité à apprivoiser leur écosystème ; (ii) l'économie informelle dans l'espace francophone est un enjeu socioéconomique majeur et se projette sous plusieurs perspectives ; (iii) plus spécifiquement, les PME africaines font face à des défis socioculturels et stratégiques pour leur croissance.

► Introduction

Quelle que soit sa taille, très petite, petite, moyenne et grande, toute entreprise naît, grandit et meurt lorsqu'elle n'a pas su résister à la concurrence, mais renaît lorsqu'elle a apprivoisé son environnement. Au regard de ces grandes phases de son cycle de vie, l'entreprise se nourrit et est en étroite relation avec une réalité dichotomique : vivre ou disparaître. Cette perspective binaire lui est imposée par son écosystème (Fadili et Ilahiane, 2022), qui peut lui être favorable lorsqu'elle vit, ou défavorable lorsqu'elle disparaît. En d'autres termes, comprendre l'écosystème d'une firme est une entreprise hautement opportune, notamment dans un contexte dominé par l'incertitude et les chocs exogènes de toute nature, leur ampleur et la violence avec laquelle ils se manifestent étant souvent dévastatrices pour les petites et moyennes entreprises (PME) notamment.

De manière assez spécifique, la réalité d'une PME est tout autre. Génératrices d'emploi (Berthier et Parent, 1994; Boccara, 1998), les PME sont un puissant moteur de la croissance économique (Belze et Gauthier, 2000; Dietsch et Mahieux, 2014; Marco, 1997; Sahut *et al.*, 2019), elles contribuent au développement social et local (Ajzen *et al.*, 2016; Ferguène, 2004; Joyal et Deshaies, 1996; Martin, 1986), transforment et innovent (Leghima et Djema, 2014; Le Roy et Torrès, 2001; Safoulanitou *et al.*, 2013) puis encouragent la compétitivité (Boquet *et al.*, 2009; Dufourcq, 2014; Mendel et Bardet, 2009; Merzouk, 2009). Les PME sont donc un facteur de dynamisme économique. Pourtant, ces entités font face à plusieurs défis, l'un des plus importants étant la compréhension de leur écosystème.

L'écosystème des PME fait référence à l'environnement dans lequel les petites et moyennes entreprises évoluent, comprenant les partenaires, les fournisseurs, les clients, les concurrents, les institutions financières, les organismes gouvernementaux, les institutions d'enseignement et de recherche, les médias et la société civile, entre autres (Gueguen, 2020; Mamouni et Skouri, 2023). Cet écosystème joue un rôle crucial dans le succès et la croissance des PME. Il permet de créer un environnement favorable à l'entrepreneuriat, de soutenir le développement et la croissance des PME, de promouvoir l'innovation et la diffusion des technologies, de favoriser l'accès aux marchés et à l'internationalisation et de renforcer les liens entre les PME et les grandes entreprises. Mais ces effets sont sensibles au temps et à l'espace.

Dans le contexte africain, d'autres éléments spécifiques sont à tenir en compte dans la caractérisation de l'écosystème des PME, entre autres la culture (Bahri Korbi, 2021; El Abboubi *et al.*, 2022; Thurik et Dejardin, 2012), la magie (Biwolé-Fouda et Tedongmo Teko, 2020; Dzaka et Milandou, 1994; Kamdem et Tedongmo Teko, 2015; Massing, 2022; Ntep, 2010) et les croyances (Boissin *et al.*, 2008; El Abboubi *et al.*, 2022; Hireche et Doudi, 2016; Mvele et Sangue Fotso, 2021; Ratsimbazafy et Ranaivoarisoa, 2015; Tossan et Chebbi, 2014).

Tout d'abord, la culture et l'entrepreneuriat sont étroitement liés, car la culture d'un pays ou d'une communauté peut avoir un effet significatif sur la façon dont les individus perçoivent l'entrepreneuriat, prennent des risques et créent des entreprises. Par exemple, certaines cultures

peuvent valoriser davantage la prise de risque et l'innovation, tandis que d'autres peuvent favoriser la sécurité et la stabilité. En général, la culture influence l'entrepreneuriat à travers les valeurs culturelles, les normes sociales et les institutions culturelles.

Ensuite, le monde de l'entrepreneuriat, souvent associé à la rationalité, au pragmatisme et à la prise de risque calculée, peut sembler bien éloigné de l'univers de la magie, empreint de mystère, d'illusion et de créativité débridée. Pourtant, à y regarder de plus près, des liens surprenants se tissent entre ces deux domaines, révélant des facettes inattendues et prometteuses pour les entrepreneurs (Dzaka et Milandou, 1994). La pratique de la magie offre un arsenal d'outils puissants pour captiver l'attention, susciter l'émerveillement et créer un lien émotionnel fort avec le public. Les entrepreneurs peuvent s'inspirer des techniques des magiciens (présentation captivante, marketing engageant et fidélisation du client).

Aussi, les croyances, qu'elles soient religieuses, philosophiques ou personnelles, jouent un rôle crucial et parfois méconnu dans le parcours et la réussite des entrepreneurs. Tout d'abord, les croyances sont perçues comme source de motivation et de persévérance. En effet, de fortes convictions personnelles peuvent servir de puissants moteurs pour les entrepreneurs. La foi en un projet, en une mission ou en un idéal supérieur peut insuffler la motivation nécessaire pour surmonter les obstacles, persévérer face aux échecs et maintenir le cap sur le long terme. Ensuite, les croyances peuvent influencer significativement les décisions et les actions. Ceci s'observe du point de vue des décisions stratégiques, des choix opérationnels et des interactions avec les parties prenantes, ce qui conditionne le succès, qui peut être individuel ou collectif (Delorme et Lapoutte, 2019; Gaillard, 2021; Gning, 2019; Hireche et Doudi, 2016).

L'écosystème des PME est donc riche d'enseignements, d'enjeux et de perspectives. Ces caractéristiques justifient le questionnement suivant en espace francophone : comment comprendre l'écosystème des PME dans l'espace francophone? Quels sont les enjeux et les perspectives de l'économie informelle en contexte francophone? Quels sont les enjeux socioculturels et stratégiques pour les PME africaines?

Un tel questionnement a un double intérêt. En premier lieu, sur le plan théorique, il permet de renouveler l'analyse des facteurs influençant l'écosystème des PME, de contextualiser l'analyse selon les facteurs spécifiques observés dans l'espace francophone et de valider la possibilité d'explorer de nouveaux déterminants de la performance globale des PME, ce qui est une véritable valeur ajoutée dans la littérature. En second lieu, sur le plan opérationnel, l'analyse se présente comme un laboratoire qui propose des recommandations issues des enseignements d'une vision croisée et multidisciplinaire, ce qui enrichit la compréhension de la notion de PME en général, de celle de son écosystème et de celle des conditions favorables à son expansion.

L'objectif général de cette thématique est d'explorer l'écosystème des PME dans l'espace francophone. Plus précisément, il s'agit de dégager les enjeux et les perspectives de l'économie informelle en contexte francophone, puis d'identifier et d'analyser spécifiquement les enjeux socioculturels et stratégiques pour les PME africaines.

À la suite de cette introduction, le présent document est organisé comme suit : la section 1 analyse les enjeux et les perspectives de l'économie informelle en contexte francophone ; la section 2 met en exergue et de manière spécifique les enjeux socioculturels et stratégiques pour les PME africaines. Quelques recommandations de politiques économiques sont consignées à la conclusion.

► 1. Économie informelle en contexte francophone : enjeux et perspectives

L'économie informelle joue un rôle important dans de nombreux pays francophones, représentant une part significative de l'activité économique. Elle englobe les activités de production, de distribution et de services qui échappent au contrôle et à la réglementation de l'État. Si l'économie informelle peut offrir des avantages en termes de flexibilité et de création d'emplois, elle présente également des défis considérables. Identifier les enjeux et dresser des perspectives de l'économie informelle en contexte francophone commande que l'on examine la transversalité des activités informelles (1.1) en mettant un accent particulier sur des caractéristiques écosystémiques relatives à la confiance et au droit (1.2).

1.1 Transversalité des activités informelles au sein de la PME africaine

Dresser une analyse pertinente et profonde de la PME africaine nécessite que l'on adopte une posture transversale, qui recommande d'utiliser deux approches. La première, instrumentale, apprécie les effets des PME informelles sur les conditions économiques (1.1.1). La seconde, intrinsèque, s'intéresse à la dynamique interne des PME à travers les mutations de leur écosystème (1.1.2).

1.1.1 L'approche instrumentale de l'économie informelle : effets sur l'emploi, le genre et la jeunesse

L'économie informelle, qui regroupe les activités économiques non réglementées et non déclarées, représente une part importante de l'activité économique dans de nombreux pays, en particulier dans les pays en développement. Si l'économie informelle peut présenter certains avantages, elle comporte également des effets négatifs importants qu'il ne faut pas négliger. Les effets positifs potentiels de l'économie informelle sont entre autres la création d'emplois, la flexibilité et l'adaptation, l'innovation et l'entrepreneuriat, l'inclusion sociale et la réponse aux besoins de base. Par contre, les effets négatifs potentiels de l'économie informelle couvrent la perte de recettes fiscales, la précarité de l'emploi, la concurrence déloyale, le manque de transparence, la difficulté d'accès au financement et aux services et l'entrave à la croissance économique à long terme.

En liaison spécifique avec l'emploi, le genre et la jeunesse, deux principales orientations sont possibles. La première aborde la problématique des activités informelles et de l'insertion socioéconomiques des jeunes en milieu urbain, et la seconde l'étudie suivant une approche transversale des liens entre PME, informalité, jeunesse et genre.

La première problématique est examinée en contexte ivoirien, où les activités informelles connaissent une dynamique progressive exponentielle dans le processus de développement socioéconomique durable. Dans ce pays, l'employabilité des jeunes est presque exclusivement informelle, car 93,6 % des emplois proviennent des activités informelles (Institut National de la Statistique, 2016). Ce secteur contribue

à plus de 40 % du PIB et participe à la réduction de la pauvreté par la création d'emplois. L'explosion des activités informelles dans le pays se perçoit à travers la ville d'Abidjan où se concentrent 74 % des emplois. Sur le plan empirique, une enquête de terrain a été menée dans les villes de Daloa, Man et San Pedro. Pour ce faire, des observations directes de terrain, des entretiens semi-directifs et un questionnaire adressé à 900 acteurs informels, soit 300 par ville, ont permis de répertorier 6 388 activités informelles réparties comme suit : 2 484 activités informelles à Daloa, 1 720 à Man et 2 184 à San Pedro et dominées par les commerces et les services. La répartition spatiale de ces activités a révélé des disparités et une concentration autour de la voirie dans les villes étudiées. Cette étude a indiqué plusieurs profils sociodémographiques et économiques des acteurs et des modes d'organisation et de fonctionnement typiques à ce secteur. En dépit des avantages socioéconomiques que présentent les activités, celles-ci sont source de nombreux dysfonctionnements organisationnels.

La seconde problématique est explorée en contexte gabonais, où le secteur privé est le moteur de la croissance économique et, par conséquent, de la réduction de la pauvreté. Son développement constitue un enjeu majeur dans les pays en développement et les pays en transition qui ont souvent hérité d'un secteur public hypertrophié. En Afrique francophone, le secteur privé tarde cependant à tirer des bénéfices de la mondialisation du fait des obstacles rencontrés tels que l'informalité (Rahman *et al.*, 2017). Sans compter que les femmes et les jeunes sont fortement impliqués dans ce secteur de l'économie. Ainsi, mettre en lumière les leviers à actionner afin d'améliorer l'accès des PME gabonaises aux échanges mondiaux est une question fondamentale. Pour y parvenir, en prenant appui sur le modèle de Johanson et Vahlne (1990), la technique de la méthode des moments généralisés est utilisée pour identifier les facteurs d'internationalisation des PME gabonaises aux marchés mondiaux. Il en ressort globalement que le poids du secteur privé (hors entreprises étrangères) dans l'économie, notamment en termes de nombre d'entreprises, d'investissement et d'emplois est mal évalué, ce qui ne facilite pas l'élaboration et la mise en œuvre de politiques adéquates de son renforcement, et par conséquent, de son internationalisation.

1.1.2 L'approche intrinsèque de l'économie informelle : le rôle de la pauvreté énergétique

L'économie informelle¹ évolue selon une dynamique qui dépend de plusieurs déterminants. Selon Igudia *et al.* (2016), les déterminants de l'économie informelle en contexte africain sont entre autres le chômage, le besoin d'être autonome ou indépendant, la corruption des fonctionnaires ou des agences gouvernementales, le désir des participants de payer moins d'impôts et le besoin de survie des participants. Dans cette analyse, les effets de la pauvreté énergétique ont été plus ou moins négligés.

Dans cet ordre d'idées, Basbay *et al.* (2016) montrent que sur le plan global, l'intensité énergétique est liée à la taille du secteur informel, fournissant des preuves empiriques réelles de la présence d'une forte intensité de main-d'œuvre et d'une faible intensité de capital dans l'économie informelle. Ningaye et Ketu (2023) constatent que le développement des infrastructures, notamment d'électricité, réduit la taille relative de l'économie souterraine dans les pays africains.

Les pays en développement (PED) sont particulièrement touchés par la persistance de deux phénomènes, à savoir : la pauvreté énergétique et l'informalité. La littérature qui présente les enjeux de la pauvreté énergétique est limitée, ce qui constitue entre autres la contribution de ce travail. La contribution de ce travail est triple. D'abord, cette étude est la première du genre qui intègre la pauvreté énergétique comme un facteur et indicateur pertinent et moderne de l'informalité. Car la littérature existante, à notre connaissance, s'est limitée davantage sur l'analyse des effets des infrastructures, des TIC et des ressources naturelles comme déterminants pertinents de l'informalité (Blanton et Peksen, 2021 ; Ndoya *et al.*, 2023 ; Ningaye et Ketu, 2023). Ensuite, nous prenons en compte un échantillon large de pays en développement, car les pays en développement sont particulièrement touchés par l'émergence de ces deux phénomènes. Enfin, elle montre son caractère polysémique, dont la prise en compte des indices désagrégés et de mesures alternatives de l'informalité et de la pauvreté énergétique permet d'en saisir la complexité. Elle prend également en compte des spécificités propres aux pays en développement. Ceci permet donc de formuler des recommandations de politiques économiques pertinentes

1. L'expression *économie informelle* est née en 1971, de Keith Hart.

et ciblées. L'objectif de cet article, qui en constitue son originalité, est donc d'examiner l'effet de la pauvreté énergétique sur l'économie informelle dans les PED.

Deux principaux enseignements ressortent de l'analyse de l'association entre la pauvreté énergétique et l'économie informelle dans les pays en développement.

Premièrement, la pauvreté énergétique accroît l'informalité dans les pays en développement. Autrement dit, le pourcentage de la population ayant accès à l'électricité réduit l'étendue de l'informalité. En effet, l'accès de la population à l'électricité réduit les coûts des entreprises et encourage les entrepreneurs qui évoluent dans l'informalité à faire migrer leur structure vers des normes reconnues. Le respect de ces normes permet à ces entreprises de bénéficier de certains avantages tels que les subventions accordées par le gouvernement. Cette analyse corrobore la pensée selon laquelle l'accès et l'utilisation des énergies peuvent être une occasion pour les entrepreneurs de produire et de conserver les aliments. En outre, l'accès à une source d'énergie efficace entraîne la réduction des coûts de production et l'accroissement de la productivité. Ainsi, les entreprises ayant accès à une source d'énergie efficace et fiable seront plus compétitives sur le marché, ce qui va les pousser à se formaliser pour bénéficier des incitations publiques et mieux développer leur activité (Ningaye et Ketu, 2023 ; Pondie *et al.*, 2023).

Deuxièmement, l'analyse reste robuste avec la considération des indices désagrégés de la pauvreté énergétique et des mesures alternatives. En utilisant l'emploi informel comme mesure alternative de l'informalité comme chez Nguimkeu et Okou (2021) et Ndoya *et al.* (2023), la relation préalablement établie demeure stable. L'accès à l'électricité contribue plus à la réduction de l'emploi informel des femmes que celui des hommes. Dans de nombreux pays en développement, l'électricité est souvent rare ou non disponible dans les zones rurales où les femmes travaillent souvent dans l'agriculture et les entreprises informelles. Les femmes qui travaillent dans des entreprises informelles, telles que la production artisanale, la transformation des aliments, la couture ou la coiffure, ont souvent besoin d'électricité pour fonctionner efficacement et pour rivaliser avec les entreprises formelles. En fournissant un accès fiable à l'électricité, les femmes peuvent être mieux en mesure de développer leurs entreprises, de fournir des produits et services de qualité supérieure, d'atteindre de nouveaux clients et de créer des emplois pour d'autres femmes.

1.2 Les facteurs non conventionnels de l'écosystème des PME africaines : la confiance et le juridisme

L'écosystème des PME n'est pas statique et semble ne pas avoir de limites officielles. En d'autres termes, l'environnement des PME est influencé tant par des aspects physiques, psychologiques et juridiques. Dans ce contexte, s'appesantir de manière spécifique sur la confiance et le droit est une initiative pertinente.

1.2.1 La confiance, un facteur de viabilité des PME en Afrique

Comment peut-on caractériser la notion de confiance vis-à-vis des PME informelles exerçant leurs activités en ligne? En effet, bien qu'étant devenu la pierre angulaire des échanges, et donc une nouvelle source d'opportunités pour les entreprises qui s'y aventurent y compris les PME, le commerce électronique, qui depuis quelque temps déjà, ne cesse de gagner du terrain, attirant de plus en plus d'audience (Larouer, 2021), connaît un certain nombre d'obstacles qui empêchent sa pleine expansion (la familiarité avec l'outil Internet, la culture de l'achat en ligne, risque inhérent au contexte, l'absence de relations humaines, la virtualité du produit, une vulnérabilité plus grande du consommateur quant à l'usage des informations qu'il divulgue et une cybercriminalité accrue).

À ces obstacles sont associées de nombreuses conséquences, notamment la baisse ou la diminution de la valeur perçue, la fidélité cognitive, affective et conative, la fréquence des visites, l'anxiété, les pertes d'argent et la diminution du PIB, comme le montre l'éditeur en ligne McAfee en 2021, avec un coût de plus de 1 % du produit intérieur brut (PIB) mondial, soit plus de 1000 milliards de dollars perdus en 2021, suivant la « crise de confiance » des internautes en général et des cyberconsommateurs en particulier.

Face à cette situation, plusieurs auteurs se sont penchés sur la question de confiance en ligne afin d'apporter aux entreprises des solutions adéquates, en étudiant les comportements des internautes vis-à-vis des marchands Internet (Chen *et al.*, 2002; Elliott et Speck, 2005). On entend par confiance en ligne l'ensemble des « croyances et [l]es présomptions du consommateur que les transactions électroniques vont se dérouler avec respect des engagements annoncés de la part de l'autre

partie de l'échange sans aucun opportunisme de sa part » (Lakhli, 2018, p. 191). En se basant sur ces croyances, les auteurs vont s'appuyer principalement sur l'étude des déterminants, des antécédents, des conséquences, des caractéristiques et de la mesure de la confiance en ligne, afin de l'expliquer. Concernant les caractéristiques qui nous intéressent dans cette recherche, elles sont tant individuelles que contextuelles, liées au marchand ou aux tiers, fonctionnelles ou relationnelles (Chouk et Perrien, 2004; Toufaily *et al.*, 2010).

Sur le plan conceptuel, deux types de confiance sont établis, à savoir la confiance comme un construit psychologique et la confiance comme un construit comportemental. Ces deux types semblent bien mesurer les attitudes des internautes dans le secteur informel (de la perception à l'action). Sur le plan empirique, il ressort d'une approche exploratoire que deux caractéristiques jouent un rôle essentiel comme déterminants de la confiance dans le secteur informel : les caractéristiques liées au marchand Internet (réputation numérique) et les caractéristiques liées au contexte (risque perçu et présence physique du vendeur, qui est une nouvelle variable de cette catégorisation).

1.2.2 Perspectives juridiques des PME africaines : cas des PME camerounaises

La restructuration d'une petite et moyenne entreprise (PME) peut être un processus complexe et difficile, qui implique souvent des considérations et des implications juridiques (Berthier et Parent, 1994; Huchet, 2006). Comprendre le cadre juridique et les procédures entourant la restructuration des PME est essentiel pour les propriétaires d'entreprises et les personnes impliquées dans le processus de restructuration. Les principaux aspects juridiques de la restructuration des PME consistent à identifier le processus de restructuration, protéger les droits des parties prenantes, gérer et négocier le rééchelonnement de la dette, procéder à une évaluation et à une vente des actifs, prendre en compte les considérations relatives au droit du travail, intégrer les différentes implications fiscales et prendre en compte le respect de l'environnement.

Les aspects juridiques de la restructuration d'une PME requièrent une connaissance approfondie des lois, des règlements et des procédures applicables. Les professionnels du droit jouent un rôle crucial en guidant les PME tout au long du processus de restructuration, en protégeant les droits des parties prenantes, en garantissant la conformité et en maximisant les chances de réussite.

Au Cameroun, bien que les PME constituent près de 70 % des entreprises formelles, la réglementation qui régit leurs activités de manière globale reste sujette à des insuffisances. Dans un contexte de mondialisation accélérée et tractée par le numérique et la transfrontalité, le droit doit être mis en question quant à son apport dans « l'avenir des PME francophones, notamment africaines, sur les marchés mondiaux » face aux PME des pays industrialisés. Si le législateur partout ailleurs et aussi en Afrique noire francophone n'est pas garant de la réception de la norme qu'il édicte, ses choix peuvent se présenter comme des socles d'effectivité et d'efficacité. La présente réflexion se propose d'interroger les apports et les limites du droit applicable à la PME au Cameroun quant aux leviers de leur restructuration en vue de leur mise à niveau dans la compétition économique qui se densifie aussi bien avec l'avènement de nouveaux défis comme la ZLECAF, que les chantiers anciens comme les relations économiques avec l'Europe, l'Amérique ou la Chine.

En substance, le constat qui se dégage au Cameroun révèle d'une part de la prise en compte clairement perceptible par le législateur de la place de la restructuration et de la mise à niveau des entreprises dans les règles de droit économique. Les lois et règlements camerounais ont su saisir les spécificités des règles pouvant permettre aux PME de se structurer et même de se restructurer en vue de leur mise à niveau pour affronter la compétition des marchés extérieurs. Cependant, une analyse poussée fait ressortir d'une part un déficit de tout un ensemble de normes pouvant aider le déploiement des PME et d'autre part, une application peu effective des mesures légalement prévues et susceptibles de soutenir plus efficacement la mise à niveau des PME en vue de les rendre compétitives en interne comme à l'international. L'évidence de la carence de la règle de droit appuyant la mise à niveau des PME camerounaises est d'autant plus perceptible tant elle est loin de s'aligner sur les critères retenus. En effet, il est difficile d'établir que le droit camerounais en son état actuel a : un impact sur les PME qui soit mesuré et qui assure un juste équilibre entre l'objectif et le coût de développement/déploiement; très peu de contraintes inutiles aux PME; un contenu qui est clairement défini et réellement annoncé aux parties concernées; des obligations comprises par la majorité des PME à tel enseigne qu'elles savent à quoi s'attendre, y compris de la part des instances chargées de la faire respecter; des dispositions qui, lorsqu'elles sont nouvelles, s'avèrent compatibles avec celles qui sont en vigueur et inversement, c'est-à-dire que les anciennes se conforment aux nouvelles; des exigences adossées à la réalité vécue par les promoteurs de PME.

► 2. Enjeux socioculturels et stratégiques pour les PME africaines

De manière spécifique, les enjeux des PME africaines sont multiples et épousent plusieurs dimensions. Sans prétendre à l'exhaustivité, ils sont d'ordre politique, économique, institutionnel, anthropologique, socio-culturel et stratégique. Toutefois, la littérature, dans ses renouvellements permanents, relève avec véhémence la stratégie de réseautage des PME africaines comme une option gagnante (2.1), les spécificités spatiales des écosystèmes étant un facteur significatif de leur performance (2.2).

2.1 La stratégie de réseautage des PME africaines, une option gagnante

La mise en réseau des PME est une stratégie de développement à moyen et long termes. Le maillage dans le réseau s'explique par plusieurs facteurs. Ici, nous privilégions le niveau de numérisation avec une incidence sur les institutions politiques (2.1.1), facteur de compétitivité des PME (2.1.2).

2.1.1 Numérisation, bien-être et qualité des institutions politiques en Afrique

La numérisation des PME désigne l'intégration des technologies numériques dans tous les aspects de leurs activités, afin d'optimiser leurs processus, d'améliorer l'expérience client et de saisir de nouvelles opportunités de croissance. Cette transformation numérique est devenue un enjeu crucial pour les PME dans un monde de plus en plus connecté et concurrentiel. En Afrique, les effets de la numérisation des PME peuvent concerner l'amélioration de la productivité et des processus internes, le renforcement de la relation client, le développement de nouveaux produits et services, l'accroissement de la visibilité et de la notoriété, l'accès à de nouveaux marchés, l'amélioration de la prise de décision, le gain de temps et de ressources, etc.

Ces occasions favorables générées par la numérisation font face à quelques défis majeurs. En premier lieu, on peut relever le manque de compétences et de ressources. En effet, les PME peuvent avoir des difficultés à trouver les compétences internes nécessaires pour mener à bien leur transformation numérique et à investir dans les outils adéquats. En second lieu survient un accompagnement insuffisant. Ici, l'accès

à des conseils et à des formations adaptées aux besoins spécifiques des PME en matière de numérisation peut être limité. Il y a également la fréquence des changements organisationnels. En effet, la numérisation implique souvent une transformation des processus internes et des modes de travail, ce qui peut provoquer des résistances au sein de l'entreprise.

De manière assez spécifique pour l'Afrique, les réseaux sociaux influencent significativement l'environnement économique et politique. En lien avec l'environnement économique, les réseaux sociaux améliorent le bien-être économique. Pour ce qui est de l'environnement politique, les réseaux sociaux transmettent la satisfaction vis-à-vis de la démocratie en Afrique. En effet, la démocratie, « méta-institution » au sens de Rodrik (2000), renforce et est favorable à la promotion des droits de la personne, qui à leur tour se présentent comme une opportunité et un facteur de compétitivité des PME africaines. C'est dans cette problématique que la communication intitulée *Droit de l'Homme : opportunité et compétitivité des PME*, s'insère. Sur le plan macroéconomique, certaines études ont montré que l'accroissement du PIB renforce significativement la démocratisation de l'environnement politique dans un pays (Acemoglu *et al.*, 2009). En revanche, Wagner *et al.* (2009) prouvent plutôt le contraire. Sur le plan microéconomique, le débat n'est pas également tranché. Bratton et Mattes (2001) montrent que l'amélioration des conditions de vie actuelles des citoyens augmente significativement leur satisfaction à l'égard de la démocratie.

L'analyse porte sur un échantillon de 35 590 personnes vivant dans 34 pays africains, issu des données d'Afrobarometer de 2019. En s'inspirant de la littérature, les résultats économétriques, obtenus à l'aide d'un modèle Probit ordonné avec une variable endogène, révèlent que le fait de suivre les informations via les réseaux sociaux réduit significativement la satisfaction à l'égard de la démocratie. Aussi, les personnes ayant un niveau élevé de bien-être économique objectif ou subjectif ont moins de chances d'éprouver une satisfaction vis-à-vis de la démocratie.

2.1.2 Institutions politiques et compétitivité des PME en Afrique

Les institutions politiques jouent un rôle déterminant dans la création d'un environnement favorable à la croissance et à la compétitivité des PME. En effet, la mise en place de politiques publiques adéquates peut

stimuler l'entrepreneuriat, faciliter l'accès au financement, encourager l'innovation et promouvoir l'intégration des PME dans les chaînes de valeur mondiales. Un bon environnement institutionnel favorise la stabilité politique et économique, l'État de droit, des politiques fiscales incitatives, des réglementations simplifiées, un accès amélioré au financement, un soutien à l'innovation, des infrastructures de qualité, un bon niveau d'éducation et de formation. Ce cadre permet l'épanouissement et l'expansion des PME.

La qualité des institutions encadre les droits de l'Homme, ce qui les positionne comme une opportunité et un critère de compétitivité des PME. En effet, toute économie se développe selon la capacité des entreprises à conquérir une part importante du marché et de s'y maintenir. Le contexte social est irrigué par des préoccupations écologiques et l'éthique. Les marchés de libre-échange exigent des PME une compétitivité sur la valeur qualitative. Les droits humains offrent une opportunité à la compétitivité sous le prisme du droit à l'alimentation. Une bonne alimentation réalise préventivement la santé publique et garantit un capital humain indéniable au rendement entrepreneurial. La dignité des employés et le commerce équitable garantissent l'éthique.

Dans cette analyse, le postulat est celui de la sécurité alimentaire. La méthodologie procède par un processus d'écoconception (Miled, 2010; Roux *et al.*, 2005) de la production alimentaire, intégrant l'analyse du cycle de vie, balisé par l'exégèse de la législation agroalimentaire. Ainsi, l'innocuité alimentaire se pose comme déterminant de la compétitivité, puis s'impose comme facteur du développement durable. L'écoproduction, sous l'approche filière de Porter (1999), considère les questions écologiques tout au long du processus de production à la distribution. Dès lors, la production des aliments à faible empreinte écologique traduits par l'étiquette écologique (écolabel) réalise la sécurité alimentaire avec l'adhésion des consommateurs sensibilisés. Alors, le développement durable est induit par l'économie durable, donc la croissance durable. L'interface sociale est réalisée par la sécurité alimentaire et la préservation du droit à un environnement sain. Bref, la valeur qualitative des produits écoéthiques préserve le capital terre et le renouvellement des ressources humaines et agricoles, dont la stabilité des emplois.

2.2 Spécificités spatiales des écosystèmes et performance sectorielle des PME africaines

Selon les théories de l'économie géographique, l'espace, facteur oublié par la microéconomie traditionnelle, est un facteur de production et donc de développement. L'espace est un facteur de différenciation qui joue sur les coûts de production des PME, ce qui in fine explique leur productivité. De façon assez spécifique, l'espace est un déterminant de l'écosystème des PME africaines (2.1.1) qui explique leur performance sectorielle (2.2.2).

2.2.1 L'espace comme déterminant de l'écosystème des PME africaines

L'espace, souvent négligé parmi les facteurs de production traditionnels (travail, capital, ressources naturelles), joue un rôle crucial dans l'activité économique. Il représente la surface physique où s'implantent les entreprises, les infrastructures et les ressources naturelles nécessaires à la production. Sa localisation, ses caractéristiques et son organisation influencent considérablement la performance et la compétitivité des entreprises. En retenant le cas spécifique du Burkina Faso, les dernières références illustrent que les PME représentent 90 % des entreprises enregistrées. Elles sont prépondérantes dans la transformation économique. Face aux défis multiples et multiformes qu'elles rencontrent, il est nécessaire de mettre l'accent sur leur compétitivité et leur résilience. Cette analyse est menée dans un contexte perturbé par la conjoncture internationale, avec la prégnance de chocs, les entreprises exportatrices étant plus exposées, notamment pendant la COVID-19. Face à cette situation, on pourrait se poser la question suivante : quelles sont les forces et les faiblesses des PME ? Et comment envisager sereinement une meilleure intégration des PME dans les marchés mondiaux ?

Durant la COVID-19, les PME d'Afrique de l'Ouest ont connu plusieurs difficultés de manière générale. Au Burkina Faso, 65 % des PME ont vu leur chiffre d'affaires chuter. L'ampleur de l'impact de la pandémie a été fonction des caractéristiques et de la compétitivité des entreprises (bonnes pratiques de gestion, liens étroits avec les organisations d'appui aux entreprises, intérêt pour l'innovation...). L'analyse révèle que 71 % des entreprises ont fait preuve d'une bonne gestion

des stocks (les petites entreprises étant moins performantes que les grandes), élément essentiel pour stimuler la compétitivité à l'international des PME burkinabè en temps normal et absolument crucial à leur résilience en temps de crise. Il y a donc nécessité de plus d'infrastructures, notamment dans les régions à forte productivité. Par ailleurs, la faiblesse de la culture de certification est un atout dans la conquête des marchés mondiaux, car elle facilite leur participation aux chaînes de valeur mondiales.

Plusieurs défis restent à relever pour la certification, notamment ceux relatifs au déficit d'information et aux coûts élevés. Par ailleurs, on note la faiblesse de l'utilisation des moyens bancaires, de l'argent mobile (*mobile money*), etc. Il y a donc besoin d'une adhésion massive aux nouvelles technologies et d'une adoption massive d'Internet.

En matière de recommandations, nous relevons la nécessité d'améliorer l'accessibilité au financement, de poursuivre les efforts en matière d'infrastructures, de prendre des mesures politiques comme une réforme agraire qui prend en compte les besoins des femmes et des jeunes. En somme, les solutions politiques suggérées permettraient au gouvernement burkinabè de renforcer à la fois la compétitivité des PME et la résilience face aux crises, et en particulier aux PME de mieux s'intégrer aux marchés mondiaux.

2.2.2 Performance sectorielle des PME africaines

Les performances sectorielles des PME (petites et moyennes entreprises) font référence à la capacité des entreprises d'un secteur donné à générer des profits, à créer de la valeur et à contribuer à la croissance économique globale. L'analyse des performances sectorielles des PME permet de comprendre les dynamiques à l'œuvre dans différents secteurs d'activité, d'identifier les facteurs clés de succès et de formuler des politiques publiques ciblées pour soutenir la compétitivité des PME.

La notion de performance des organisations est polysémique dans l'analyse théorique, les analyses ayant privilégié la dimension financière, occultant de multiples autres aspects qu'englobe ce concept. Cependant, la crise économique des années 1980 a permis aux différents auteurs de se rendre compte de ce que la performance des entreprises ne se résume pas à la seule dimension financière, entraînant ainsi l'abandon de l'approche unidimensionnelle pour embrasser

l'approche multidimensionnelle de cette notion. Par ailleurs, malgré la prise en compte de cette approche multidimensionnelle de la performance, il n'existe pas encore de consensus véritable sur la définition de cette dernière, car les critères de mesure s'opposent entre eux, certains auteurs étant favorables à des critères quantitatifs et d'autres à des critères qualitatifs. Outre le débat sur la question du choix des critères de mesure de cette dernière, il faut noter que sa signification varie en fonction des secteurs d'activités.

Pour analyser la performance sectorielle des PME, nous privilégions le rôle du dividende démographique comme facteur de croissance sectorielle en Afrique, puis nous analysons la performance d'une petite entreprise créative et culturelle.

En premier lieu, la structure par âge de la population, qui est une traduction du dividende démographique, influence la croissance sectorielle en Afrique. Selon Samuelson et Nordhaus (2005), la croissance économique sectorielle se traduit par une expansion de la production dans des industries particulières, telles que l'agriculture, l'industrie manufacturière et les services.

En 2019, le secteur primaire a représenté une contribution de 2,89 %, puis une baisse enregistrée de 2,67 % en 2020, ensuite un ralentissement enregistré de 2,15 % en 2021 et enfin une reprise enregistrée de 2,67 % en 2022 (WDI, 2023). Au moins 63 % des personnes les plus pauvres du monde survivent grâce à l'agriculture et près de 80 % d'entre elles vivent dans des zones rurales. Bien que l'on estime qu'environ 200 millions de ruraux pauvres se déplaceront vers les zones urbaines au cours des 15 prochaines années, les projections de croissance démographique montrent que le nombre absolu de pauvres vivant dans les zones rurales ne changera pratiquement pas. À mesure que les pays intensifient leurs efforts pour améliorer la productivité agricole, l'agro-industrie offre de plus en plus de possibilités d'emploi, et il est de plus en plus important que les pays en développement saisissent ces opportunités (Banque mondiale, 2022).

Ensuite, en ce qui concerne le secteur secondaire, il a représenté une contribution globale de 0,74 % en 2019, puis une récession enregistrée de -4,22 % en 2020, puis une reprise enregistrée de 7,80 % en 2021 et enfin un ralentissement observé de 1,79 % en 2022 (WDI, 2023). Au cours des 65 dernières années, sur les 13 pays qui ont affiché une

croissance positive pendant au moins 25 ans, 10 d'entre eux le doivent principalement à l'industrie manufacturière. La demande mondiale de produits manufacturés devrait augmenter au cours de la prochaine décennie, en particulier dans les pays en développement. Cette tendance ouvre des perspectives pour ces pays dont l'industrie manufacturière pourra se développer, s'ouvrir aux marchés internationaux tout en répondant à la demande intérieure (Banque mondiale, 2022).

Enfin, concernant le secteur tertiaire, ce dernier a apporté un volume de 2,96 % en 2019, puis une récession de -3,35 % en 2020, puis une reprise enregistrée de 6,12 % en 2021. Enfin, il affiche un ralentissement avec un volume de 1,39 % en 2022 (WDI, 2023). Les services constituent aujourd'hui un secteur économique diversifié et complexe. Avec un emploi sur onze dans le monde, ils comptent parmi les secteurs les plus prospères. Dans les pays en développement, l'un des principaux déterminants de la croissance économique est le tourisme. Le nombre d'emplois créés par l'industrie du tourisme peut être très important, d'autant plus que ce secteur se caractérise par des besoins importants en main-d'œuvre et emploie un grand nombre de femmes et de jeunes (Banque mondiale, 2022).

Le dividende démographique décrit l'interaction entre les changements dans la structure par âge de la population et la croissance économique (Bloom et Williamson, 1998). Le dividende démographique fait référence à l'effet positif des changements dans la structure par âge de la population sur la croissance économique (United Nations, 2013). Malgré le fait que d'autres régions sont dotées d'importantes ressources naturelles, la croissance sectorielle tarde à démarrer en raison de la faiblesse des transformations, de la mauvaise gouvernance et surtout de l'essor démographique.

De manière spécifique, le lien entre le dividende démographique et la croissance économique n'a pas été évalué de manière exhaustive dans la littérature existante. Nous examinons les liens entre le dividende démographique et la croissance sectorielle en Afrique en utilisant les méthodes économétriques des moindres carrés ordinaires, des effets fixes et aléatoires, des doubles moindres carrés et de la méthode des moments généralisée, sur un panel de 44 pays africains sur la période 1991-2021. Les résultats indiquent que le dividende démographique stimule la croissance du secteur primaire au détriment des secteurs secondaire et tertiaire. Les implications de cette étude pour la politique économique suggèrent que la réalisation des opportunités que

le dividende démographique confère serait un meilleur atout pour les économies africaines visant à développer le secteur industriel. En outre, les résultats posent les bases permettant aux décideurs politiques de formuler des politiques plus efficaces pour atteindre les objectifs de développement durable (ODD).

En second lieu, s'agissant précisément du secteur créatif et culturel, la perception de la notion de performance par les acteurs culturels n'est pas encore abordée dans la littérature scientifique, et pourtant il s'agit d'un secteur stratégique pour l'économie mondiale en général et africaine en particulier. En effet, l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) montre en 2017 que 2,4 millions d'emplois ont été créés en Afrique par les entrepreneurs créatifs et culturels. De plus, 24 % des personnes en âge de travailler se lancent dans l'entrepreneuriat culturel sur le continent noir (Berger, 2018), un chiffre qui dépasse largement ceux des autres parties du monde telles que l'Asie et le Pacifique, faisant de l'industrie culturelle un véritable créateur d'emplois en Afrique selon l'AFD (Agence Française de Développement) en 2018. Au Cameroun, l'industrie culturelle affiche une contribution au PIB (produit intérieur brut) de l'ordre de 3,2 %, ainsi qu'un rayonnement à l'international grâce aux œuvres artistiques des célébrités de l'art musical.

En adoptant une approche qualitative par étude de cas, des entretiens semi-dirigés ont été réalisés sur un échantillon de 14 entrepreneurs de l'industrie musicale sélectionnés par la méthode du choix raisonné. L'analyse des discours de ces entrepreneurs à travers le logiciel NVivo 10 révèle que ces derniers perçoivent leur performance à travers plusieurs indicateurs regroupés en trois dimensions, à savoir : la dimension financière (capacité à satisfaire les besoins économiques personnels et ceux de l'entourage, la capacité à réaliser des projets d'investissement non liés à l'activité), la dimension commerciale (le volume des ventes à travers les NTIC, la capacité à mobiliser des masses lors des spectacles, la récurrence des invitations pour des prestations à des événements) et la dimension concurrentielle (l'obtention des récompenses et distinctions diverses, la qualité de l'auditoire lors des spectacles, les prestations dans des milieux culturels de référence et de notoriété). Ce résultat constitue pour ces entrepreneurs un outil précieux leur permettant de mieux définir les indicateurs pour mesurer leurs performances afin d'élaborer avec plus de précision des stratégies de durabilité dans leur domaine d'activité et surtout sur les marchés culturels internationaux.

► Conclusion et recommandations

L'écosystème des PME francophones est-il un facteur essentiel pour leur développement? L'espace francophone regorge d'un potentiel entrepreneurial immense, porté par une jeunesse dynamique et ambitieuse. Les PME constituent le tissu économique principal de la plupart des pays francophones (surtout en Afrique) et jouent un rôle crucial dans la création d'emplois, la stimulation de la croissance économique et la réduction de la pauvreté.

Dans l'espace francophone, on observe de manière générale un dynamisme entrepreneurial en plein essor, marqué par une croissance fulgurante de l'entrepreneuriat ces dernières années, plusieurs facteurs ayant causé cette dynamique. Le premier est certainement la jeunesse, nombreuse et ambitieuse, avec dans la plupart des pays francophones plus de 60 % des habitants âgés de moins de 35 ans. Cette jeunesse est de plus en plus éduquée et connectée, et elle aspire à créer sa propre entreprise. Un second facteur est l'essor des technologies numériques. En effet, l'accès croissant aux technologies numériques, notamment à Internet et aux téléphones mobiles, a révolutionné le paysage entrepreneurial dans l'espace francophone. Les PME peuvent désormais se connecter plus facilement à leurs clients, fournisseurs et partenaires, et accéder à des outils et à des services qui leur étaient auparavant inaccessibles. Enfin, on relève la volonté politique croissante de soutenir les PME dans plusieurs pays francophones. Les gouvernements de ces pays reconnaissent de plus en plus l'importance des PME pour le développement économique et mettent en place des politiques et des programmes pour les soutenir.

Face à cette dynamique prometteuse, plusieurs défis sont à relever pour assurer une croissance durable de la PME francophone. Le premier défi concerne l'accès limité au financement. L'accès au financement est l'un des principaux obstacles auxquels sont confrontées les PME. Les banques et les autres institutions financières sont souvent réticentes à accorder des prêts aux PME en raison de leur manque de garanties et de leur historique de crédit souvent limité. Un second défi concerne la complexité du cadre réglementaire. Les PME sont souvent confrontées à un cadre réglementaire complexe et bureaucratique, qui peut décourager la création d'entreprises et entraver leur croissance. En troisième lieu, on relève le manque de compétences. Ici, les PME manquent souvent des compétences et des connaissances nécessaires pour gérer

efficacement leur entreprise, notamment en matière de gestion financière, de marketing et de gestion des ressources humaines. L'autre défi est relatif au manque d'infrastructures. Les infrastructures défaillantes, telles que les routes, les ports et l'électricité, constituent un obstacle majeur à la croissance des PME. On peut enfin relever un accès limité aux marchés. En effet, les PME ont souvent du mal à accéder aux marchés nationaux et internationaux en raison de la concurrence des grandes entreprises et des barrières commerciales.

Quel avenir pour les PME francophones? Malgré les défis auxquels elles sont confrontées, les PME francophones ont un avenir prometteur. L'espace francophone présente un potentiel immense pour la croissance des PME, grâce à sa population croissante, à sa classe moyenne émergente et à ses ressources naturelles abondantes. En soutenant les PME et en créant un environnement favorable à leur croissance, les pays francophones peuvent libérer leur potentiel entrepreneurial et stimuler une croissance économique durable et inclusive.

► Références bibliographiques

- Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. A. et Yared, P. (2009). Reevaluating the modernization hypothesis. *Journal of Monetary Economics*, 56(8), 1043-1058.
- Ajzen, M., Rondeaux, G., Pichault, F. et Taskin, L. (2016). Performance et innovation en PME : une relation à questionner. *Revue internationale PME*, 29(2), 65-94.
- Bahri Korbi, F. (2021). Distance culturelle et entrepreneuriat institutionnel dans le contexte des joint-ventures internationales. *Question(s) de management*, (1), 71-80.
- Banque mondiale. (2022). *Secteurs d'activité compétitifs : Comprendre la pauvreté*. <https://www.banquemondiale.org/fr/topic/competitiveness/brief/competitive-sectors>
- Basbay, M. M., Elgin, C. et Torul, O. (2016). Consommation d'énergie et taille de l'économie informelle. *Economics*, 10(1).
- Belze, L. et Gauthier, O. (2000). Innovation et croissance économique : rôle et enjeux du financement des PME. *Revue internationale PME*, 13(1), 65-86.
- Berger, R. (2018). *Women entrepreneurship in Africa : at the heart of a promising hive of activity*. Document officiel, WIA Philanthropy. The Foundation Women In Africa.
- Berthier, C. et Parent, M. C. (1994). Créations, disparitions et restructurations d'entreprises : les effets sur l'emploi des PME. *Économie et statistique*, 271(1), 13-23.

- Biwolé-Fouda, J. et Tedongmo Teko, H. (2020). Pratiques de sorcellerie dans la dynamique concurrentielle. Le cas des petites entreprises au Cameroun. *Revue française de gestion*, 46(4), 143-159.
- Blanton, R. G. et Peksen, D. (2021). Natural resource wealth and the informal economy (Richesse en ressources naturelles et économie informelle). *International Political Science Review*, 44(3).
- Bloom, D. E. et Williamson, J. G. (1998). Demographic transitions and economic miracles in emerging Asia. *The World Bank Economic Review*, 12(3), 419-455. Oxford University Press.
- Boccaro, F. (1998). Emploi : mythe des PME et réalités des groupes. *Économie et statistique*, 319(1), 137-161.
- Boissin J.-P., Chollet B. et Emin S. (2008), « Les croyances des étudiants envers la création d'entreprise : un état des lieux », *Revue Française de Gestion*, 180, 25-43.
- Boquet, R., Mendez, A., Mothe, C. et Bardet, M. (2009). Pôles de compétitivité constitués de PME : quelle gouvernance pour quelle performance? *Revue management et avenir*, (5), 227-244.
- Bratton, M. et Mattes, R. (2001). Support for Democracy in Africa : Intrinsic or Instrumental?, *British Journal of Political Science*, 31(3), 447-474.
- Chen, Q., Clifford, S. J. et Wells, W. D. (2002). Attitude toward the site II : new information. *Journal of Advertising Research*, 42(2), 33-45.
- Chouk, I. et Perrien, J. (2004). Les facteurs expliquant la confiance du consommateur lors d'un achat sur un site marchand : une étude exploratoire. *Décisions Marketing*, 35, 75-86.
- Delorme, F. et Lapoutte, A. (2019). Entrepreneuriat et organisation religieuse : La dynamique intrapreneuriale des Dominicains. *Revue française de gestion*, (2), 79-90.
- Dietsch, M. et Mahieux, X. (2014). Comprendre le déficit de financement des PME pour stimuler leur croissance. *Revue d'économie financière*, (2), 17-30.
- Dufourcq, N. (2014). Le financement des PME : un enjeu de compétitivité. *Revue d'économie financière*, (2), 39-54.
- Dzaka, T. et Milandou, M. (1994). L'entrepreneuriat congolais à l'épreuve des pouvoirs magiques : une face cachée de la gestion culturelle du risque? *Politique africaine*, 56(1), 108-118.
- El Abboubi, M., Constantinidis, C. et Salman, N. (2022). Genre, culture et entrepreneuriat des femmes au Maroc. Quels défis? *Question(s) de management*, (1), 151-170.
- Elliott, M. T. et Speck, P. S. (2005). Factors that affect attitude toward a retail web site. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 13(1), 40-51.
- Fadili, M. H. et Ilahiane, N. (2022). Transition digitale ou transformation digitale : Revue de littérature pour éclairer la vision des PME et celle de leur écosystème. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 3(5-1), 235-248.

- Ferguène, A. (2004). PME, territoire et développement local : le cas des pays du Sud. *Critique économique*, (14).
- Gaillard, H. (2021). Entrepreneuriat et religion : vers une mutation affinitaire du marché du travail? Le sentiment d'exclusion en question. *Revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels*, 26(67), 5-21.
- Gning, S. B. (2019). La religion, une ressource pour l'entrepreneuriat féminin au Sénégal. *Sociologies pratiques*, (2), 133-144.
- Gueguen, G. (2020). Les missions des associations constitutives des écosystèmes entrepreneuriaux. *Revue internationale PME*, 33(2), 17-47.
- Hireche, A. et Douidi, H. K. (2016). Influence de la religion sur les motivations entrepreneuriales chez les étudiants musulmans : cas des étudiants algériens. *Management international*, 21(1), 72-88.
- Huchet, J.-F. (2006). Quelle restructuration des PME d'État en Chine? *Critique internationale*, (3), 173-187.
- Igudia, E., Ackrill, R., Coleman, S. et Dobson, C. (2016). Determinants of the informal economy of an emerging economy : a multiple indicator, multiple causes approach. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 28(2-3), 154-177.
- Institut National de la Statistique. (2016). *Enquête nationale sur la situation de l'emploi et le secteur informel (ENSESI 2016) : Rapport descriptif sur la situation de l'emploi – Tome 1*.
- Johanson, J. et Vahlne, J. (1990). The mechanism of internationalization. *International marketing review*, 7(4), 11-44.
- Joyal, A. et Deshaies, L. (1996). Développement local et PME québécoises innovantes : un lieu à explorer. *Canadian Journal of Regional Science*, 19, 333-348.
- Kamdem, E. et Tedongmo Teko, H. (2015). L'emprise sorcellaire en Afrique : Pouvoir et sorcellerie dans l'organisation en Afrique : une perspective interculturelle. *Revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels*, 21(2), 69-88.
- Lakhlili, I. (2018). Les Déterminants de la Confiance des Consommateurs dans l'E-Commerce au Maroc : Cadre Conceptuel et Premier Bilan. *International journal of economics and strategic management of business process*, 8, 181-193.
- Larouer, M. (2021). Commerce électronique. Dans G. Giraudeau et M. Maisonneuve (dir.), *Dictionnaire des Outre-mer*. LexisNexis.
- Le Roy, F. et Torrès, O. (2001). La place de l'innovation dans les stratégies concurrentielles des PME internationales. *Innovations*, (1), 43-60.
- Leghima, A. et Djema, H. (2014). PME et innovation en Algérie : limites et perspectives. *Marché et organisations*, (1), 73-98.

- Mamouni, A. D. et Skouri, A. (2023). L'écosystème entrepreneurial vecteur de croissance des PME : Cas de la région Fès-Meknès. *Revue Française d'Économie et de Gestion*, 4(2).
- Marco, L. (1997). Michel Lescure, PME et croissance économique : l'expérience française des années 1920. 1996. *Sciences de la Société*, 42(1), 188-190.
- Martin, F. (1986). L'entrepreneurship et le développement local : une évaluation. *Canadian Journal of Regional Science*, 9(1), 1-23.
- Massing, F. N. (2022). La sorcellerie et la création des entreprises en Afrique. *Anthropos*, 117(2), 423-434.
- Mendel, A. et Bardet, M. (2009). Quelle gouvernance pour les pôles de compétitivité constitués de PME. *Revue française de gestion*, (1), 123-142.
- Merzouk, F. (2009). PME et compétitivité en Algérie. *Revue d'Économie et de Management*, 8(2-Spécial), 279-296.
- Miled, N. (2010). L'éco-conception : une opportunité d'innovation dans le respect de la nature. *Réalité et Prospective du développement durable - Clermont*.
- Mvele, H. S. et Sangue Fotso, R. (2021). Religion et comportement managérial : une analyse sur quelques PME au Cameroun. *Management & sciences sociales*.
- Ndoya, H., Okere, D., Laure Belomo, M. et Atangana, M. (2023). Les TIC réduisent-elles l'expansion de l'économie informelle en Afrique? *Telecommunications Policy*, 47(2), 102485.
- Nguimkeu, P. et Okou, C. (2021). Does informality increase the spread of COVID-19 in Africa? A cross-country examination. *Applied Economics Letters*, 29(12), 1111-1115.
- Ningaye, P. et Ketu, I. (2023). Le développement des infrastructures est-il important pour l'économie souterraine dans les pays africains? *International Review of Applied Economics*, 1-21.
- Ntep, F. (2010). Sorcellerie et entrepreneuriat : Une complicité étrange en Afrique. *Anthropos*, (H. 2), 587-597.
- Pondie, T. M., Engwali, F. D., Nkoa, B. E. O. et Domguia, E. N. (2023). La pauvreté énergétique augmente-t-elle la famine? Evidence from sub-Saharan Africa. *Environmental Science and Pollution Research*, 30(17), 48721-48738.
- Porter, M. E. (1999). *Choix stratégiques et concurrence : techniques d'analyse des secteurs et de la concurrence dans l'industrie*. Collection Gestion. Economica.
- Rahman, M., Uddin, M. et Lodorfos, G. (2017). Barriers to Enter into Foreign Markets : Evidence from SMEs in Emerging Market. *International Marketing Review*, 34(1), 68-86.
- Ratsimbazafy, C. et Ranaivoarisoa, L. (2015). Entrepreneurs adventistes à Madagascar. *Entreprises et histoire*, 81(4), 92-110.
- Rodrik, D. (2000). Institutions for high-quality growth : what they are and how to acquire them. *Studies in comparative international development*, 35, 3-31.

- Roux, P., Patingre, J.-F., Giroux, F. et Naud, O. (2005). *Éco-technologies, éco-conception, évaluation intégrée*. Académie d'agriculture de France.
- Safoulanitou, L. N., Zamo-Akono, C. et Bitemo, N. X. (2013). PME et Innovation : une analyse comparative entre le Cameroun, le Congo et la RDC. *Investment Climate and Business Environment Research Fund Research Report*, (67/13).
- Sahut, J.-M., Peris-Ortiz, M. et Teulon, F. (2019). Les start-up et PME à forte ou hyper croissance : comprendre les enjeux et les raisons de leur performance. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 18(2), 7-19.
- Samuelson, P. A. et Nordhaus, W. D. (2005). *Économie*. Economica.
- Thurik, R. et Dejardin, M. (2012). L'impact de la culture sur l'esprit d'entreprendre. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 51(2), 75-81.
- Tossan, V. et Chebbi, H. (2014). Le système de croyances des étudiants au sujet de leurs intentions entrepreneuriales : apport de la cartographie cognitive. *Revue management & avenir*, (2), 32-53.
- Toufaily, É., Rajaobelina, L., Fallu, J.-M., Ricard, L. et Graf, R. (2010). Les caractéristiques relationnelles du site Web ont-elles un impact sur la confiance des clients en ligne? *Revue management & avenir*, (2), 192-209.
- United Nations. (2013). *World population prospects. The 2012 revision*. Population division of the Department of economic and social affairs of the United Nations Secretariat.
- Wagner, A. F., Schneider, F. et Halla, M. (2009). The quality of institutions and satisfaction with democracy in Western Europe — A panel analysis. *European Journal of Political Economy*, 25(1), 30–41.
- WDI. (2023). *World development indicators 2020*. Banque mondiale. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>



Thème 2

Politiques publiques dans les efforts d'internationalisation des PME francophones

Rapporteur :
Professeur **Gérard TCHOUASSI**,
Université de Yaoundé II (Cameroun)

Assistant rapporteur :
Kokou Fambari ATCHI,
Université de Kara (Togo)

► **Contributeurs**

Ont permis de rédiger ce rapport, les communications écrites et/ou orales, les personnes ci-après : **Zaïda ABDOUL AZIZ AMADOU**, doctorante, droit, Université de Montréal (Canada), **Kawther ALIMI**, maître-assistante, économie, Université de Tunis (Tunisie), **Thomas GAHAMANYI**, doctorant, sciences économiques, Université de Yaoundé II (Cameroun), **Gérard TCHOUASSI**, professeur, sciences économiques, Université de Yaoundé II (Cameroun), **Christiant KOUEBOU**, consultant agro-alimentaire, ministère de l'Agriculture (Cameroun), **Marienne MAKOUDEM TENE**, chargée de recherche, Département des Études Économiques et Environnementales, ministère de la Recherche scientifique et l'Innovation (Cameroun), **Franck Ariel MODO BODO**, doctorant, économie et finance internationale, Institut des Relations Internationales du Cameroun (Cameroun), **Pascal NDYANABO RUTAZIHANA**, doctorant, sciences économiques, Université de Dschang (Cameroun) et **Bruno Emmanuel ONGO NKOA**, professeur, sciences économiques, Université de Yaoundé II.

► Résumé

La Conférence internationale de l'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux a mis en lumière le rôle crucial des politiques publiques dans les efforts d'internationalisation de ces entreprises.

Les PME francophones représentent un pilier essentiel de l'économie mondiale, mais elles sont souvent confrontées à des défis lorsqu'elles cherchent à s'internationaliser. Les politiques publiques jouent un rôle déterminant dans la création d'un environnement favorable à leur expansion sur les marchés mondiaux. Lors de la conférence, les experts ont souligné l'importance d'une approche intégrée des politiques publiques, englobant des mesures telles que l'accès au financement, le soutien à l'innovation, la réduction des barrières commerciales et la promotion de la coopération internationale. Ces politiques visent à fournir aux PME les outils nécessaires pour surmonter les obstacles liés à l'internationalisation et à saisir les opportunités offertes par les marchés mondiaux. Des exemples de bonnes pratiques ont été présentés, mettant en lumière les initiatives réussies de certains pays francophones pour soutenir l'internationalisation des PME. Cela comprend des programmes de formation et d'accompagnement, le développement de l'économie numérique, des incitations financières, des partenariats public-privé et des initiatives visant à faciliter l'accès aux marchés étrangers. En adoptant une approche proactive et coordonnée, les gouvernements peuvent jouer un rôle de catalyseur dans le développement et la croissance de ces entreprises, renforçant ainsi leur compétitivité et leur contribution à l'économie mondiale.

Mots-clés : politiques publiques, PME francophone, internationalisation.

► Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont considérées comme la force motrice du développement de diverses économies (Cravo *et al.*, 2012; Mishra, 2020; Mishra *et al.*, 2022). Les gouvernements ont accordé une grande attention à l'internationalisation des PME en raison des divers avantages économiques et financiers qu'elle apporte aux industries nationales et au développement du secteur privé (Adomako *et al.*, 2022; Cravo *et al.*, 2012; Törnroos, 2002). Dans un monde

de plus en plus globalisé, les petites et moyennes entreprises (PME) francophones jouent un rôle crucial dans l'économie mondiale. Ces entreprises, souvent dynamiques et innovantes, représentent un pilier essentiel de la création d'emplois, de la croissance économique et de la compétitivité sur les marchés internationaux (Slaughter, 2001). Cependant, malgré leur potentiel, les PME francophones font face à de nombreux défis pour prospérer à l'échelle mondiale :

- Premièrement, la barrière de la langue peut constituer un obstacle majeur pour ces entreprises dans leur expansion internationale. Bien que le français soit une langue officielle dans de nombreux pays et organisations à travers le monde, la maîtrise d'autres langues, telles que l'anglais, demeure souvent indispensable pour réussir sur les marchés mondiaux (Adomako *et al.*, 2022).
- Deuxièmement, les PME francophones sont confrontées à une concurrence féroce de la part de grandes entreprises multinationales, qui disposent souvent de ressources financières et logistiques considérables pour pénétrer de nouveaux marchés et écraser la concurrence locale.
- Troisièmement, les défis liés à la réglementation et à la conformité varient d'un pays à l'autre, ce qui rend souvent difficile pour les PME francophones de naviguer dans le labyrinthe des règles et des normes internationales, en particulier lorsqu'elles ont des ressources limitées pour se conformer à ces exigences (Cravo *et al.*, 2012).

Enfin, la transformation numérique et l'évolution des modèles commerciaux ajoutent une couche supplémentaire de complexité pour les PME francophones, qui doivent s'adapter rapidement aux nouvelles technologies et aux changements de comportement des consommateurs pour rester compétitives sur la scène mondiale (Cravo *et al.*, 2012).

La question de l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME) est un sujet complexe qui a suscité de nombreuses théories et perspectives au fil du temps.

La théorie de l'internalisation de l'entreprise (*Internalisation Theory*), développée principalement par John H. Dunning dans les années 1970, propose que les entreprises internalisent leurs activités à l'étranger

lorsqu'il est plus avantageux de contrôler directement les activités plutôt que de les externaliser sur le marché. Les PME peuvent internaliser pour accéder à des ressources, à des marchés spécifiques ou pour protéger leur technologie.

Selon la théorie du cycle de vie de l'entreprise (*Firm Life Cycle Theory*) proposée par Raymond Vernon dans les années 1960, les entreprises passent par différentes phases de développement, depuis l'introduction d'un produit jusqu'à sa maturité et son déclin. Pendant ces phases, les entreprises peuvent choisir d'internaliser leurs activités à l'étranger pour exploiter de nouveaux marchés ou pour se protéger contre la concurrence. La théorie des coûts de transaction (*Transaction Cost Theory*), développée par Ronald Coase et Oliver Williamson, met en avant les coûts associés à la coordination et à la gouvernance des transactions économiques. Les PME peuvent internaliser leurs activités à l'étranger pour réduire les coûts de transaction liés à la coordination avec des partenaires externes. Cependant, ces théories, quoique importantes, n'expliquent pas en totalité les problèmes auxquels sont confrontées les PME francophones dans leurs efforts d'internalisation.

Face à ces défis, il est impératif d'explorer de nouvelles stratégies et opportunités pour renforcer la présence et la compétitivité des PME francophones sur les marchés mondiaux. Dans cette perspective, le rôle et les responsabilités des États sont cruciaux pour soutenir et faciliter les efforts d'internationalisation des PME francophones. En effet, les politiques gouvernementales, les programmes d'accompagnement et les dispositifs de soutien peuvent jouer un rôle déterminant dans la création d'un environnement propice à l'essor de ces entreprises sur la scène internationale. Ainsi, cet article se penchera premièrement sur le rôle des États dans le processus d'internationalisation des PME francophones. Il est question d'examiner les différentes stratégies et mesures que les gouvernements peuvent mettre en œuvre pour soutenir ces entreprises dans leur expansion à l'étranger.

Ensuite, étant donné que l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME) francophones est une entreprise complexe qui nécessite l'implication et l'engagement de diverses parties prenantes au-delà des gouvernements, il est question dans un deuxième temps d'explorer le rôle et l'engagement des autres parties prenantes, telles que les organisations internationales, les institutions financières, les associations professionnelles, les universités et la société civile, dans les efforts

d'internationalisation des PME francophones. Il est essentiel de reconnaître que ces parties prenantes apportent une valeur ajoutée unique grâce à leurs ressources, leur expertise et leur réseau. Leur implication peut prendre diverses formes, de la fourniture de conseils stratégiques et de formations à l'accès au financement, en passant par la facilitation des partenariats commerciaux et la promotion de l'innovation.

Quels sont les obstacles qui freinent l'internationalisation des PME francophones? Comment les politiques publiques peuvent-elles faire la promotion de l'internationalisation des PME?

Cette note de synthèse se propose alors d'explorer les politiques publiques en matière d'internationalisation des PME francophones, en mettant en lumière les défis auxquels ces entreprises sont confrontées et les stratégies que les gouvernements peuvent adopter pour les accompagner dans leur démarche d'internationalisation.

Le plan de cette note de synthèse est présenté comme suit :

1. revue de littérature sur l'internationalisation des PME;
2. synthèse des différentes communications;
3. conclusion et recommandations.

► 1. Revue de littérature sur l'internationalisation des PME

1.1 Les différentes approches de définitions

L'internationalisation des entreprises est un phénomène complexe qui ne peut être expliqué par une seule définition. Différentes théories apportent des perspectives complémentaires sur ce phénomène, comme celles proposées par Beamish et Lupton (2009), Torrès (1997, 2004), Johanson et Vahlne (1977), ainsi que Bongolomba (2017). Comme le rappelle ce dernier, pour Beamish et Lupton (2009), l'internationalisation désigne le processus par lequel les entreprises, de manière simultanée, prennent conscience de leur engagement international et établissent des transactions avec d'autres pays, tandis que selon Torrès (1997), l'internationalisation repose sur une distinction entre l'espace de localisation et l'espace d'activités des entreprises. Celui-ci identifie quatre types de petites et moyennes entreprises (PME) en fonction de leur degré d'internationalisation. Les PME locales, par exemple,

dépendent principalement du marché local et se concentrent sur une croissance interne limitée à un niveau local, régional ou national. Les PME « globales », quant à elles, s'approvisionnent en partie à l'étranger tout en écoulant leurs produits sur le marché local. Les PME internationales sont des exportatrices qui réalisent des opérations tant au niveau national qu'international, tandis que les PME « international born » sont des entreprises qui produisent à l'étranger et mènent des activités de recherche et développement à l'échelle internationale. Johanson et Vahlne (1977), pour leur part, conçoivent l'internationalisation comme un processus progressif d'apprentissage, fondé sur des décisions incrémentales et des expériences acquises étape par étape sur les marchés étrangers. En conclusion, ces diverses définitions montrent que l'internationalisation des entreprises, notamment des PME, ne peut être expliquée par une seule théorie. De plus, les motivations des entreprises à s'internationaliser varient en fonction des stratégies adoptées et de leur taille, comme le souligne Bongolomba (2017).

1.2 Les approches théoriques de l'internationalisation

Le phénomène d'internationalisation est complexe et ne peut être expliqué par une seule théorie (Bongolomba, 2017). Comme le soulignent divers auteurs, les nouvelles théories exigent une redéfinition du concept d'internationalisation, en tenant compte de facteurs supplémentaires qui poussent les PME vers l'internationalisation, au-delà des schémas classiques. La recherche sur ce phénomène nécessite donc une réflexion approfondie sur les fondements théoriques de l'internationalisation des entreprises (Mtigwe, 2006). Plusieurs paramètres sont utilisés dans la littérature pour identifier les entreprises internationales, comme le rapportent Agero et Huault (2002). Ainsi, l'analyse se base sur une vision holistique de l'internationalisation des PME, en explorant les principales théories qui expliquent ce phénomène. Trois approches théoriques principales sont généralement distinguées : l'approche économique, l'approche des réseaux et des alliances stratégiques, et l'approche behavioriste (Bongolomba, 2017). Bien que diverses définitions de l'internationalisation soient proposées dans la littérature, l'approche économique s'avère la plus pertinente (Bongolomba, 2017).

1.2.1 L'approche économique

L'approche économique constitue l'une des premières théories expliquant l'internationalisation des entreprises, notamment par les investissements directs étrangers (IDE). Selon cette théorie, les stratégies d'internationalisation des entreprises des pays sous-développés ou émergents diffèrent de celles des pays développés. En effet, tandis que les entreprises des pays développés s'engagent souvent dans des stratégies plus diversifiées, celles des pays en développement privilégient généralement l'exportation plutôt que les investissements directs étrangers (Krugman et Obstfeld, 1995). D'après la théorie éclectique de Dunning (1993), le choix des IDE repose sur trois avantages majeurs : « Ownership, location and internationalization ». L'ownership fait référence à l'avantage spécifique de l'entreprise, un préalable nécessaire à l'internationalisation. La localisation, quant à elle, concerne les caractéristiques du pays où l'investissement direct étranger se réalise, tandis que l'internationalisation se relie à l'existence des coûts de transaction (Buiges et Jacquemin, 1994). Selon cette stratégie, une entreprise contrôlée par des résidents étrangers peut acquérir ou développer une filiale dans un pays d'accueil. Pour le pays hôte, les IDE représentent des moyens alternatifs pour les entrées ou sorties de capitaux (Bongolomba, 2017). Les motivations de cette stratégie s'expliquent par la recherche de profits et de gains d'efficacité. La maîtrise de l'information concernant les opportunités du marché permet à l'entreprise de bénéficier d'avantages comparatifs sur les marchés internationaux par rapport à ses concurrents. Grâce à cette stratégie d'internationalisation, l'entreprise mobilise ses ressources financières en combinant des ressources hétérogènes, imparfaites et mobiles (Barney *et al.*, 2001 ; Bongolomba, 2017).

1.2.2 Le modèle internationalisation-innovation

L'innovation, selon Bongolomba (2017), implique une transformation de la « conscience collective » définie par Durkheim comme l'ensemble des croyances et des sentiments communs d'une société. Par essence, l'innovation est un pari, comportant à la fois des risques d'échec et de succès. Comme le souligne Joseph Schumpeter, l'innovation nécessite la présence d'entrepreneurs pionniers, animés par l'esprit d'entreprise

et la volonté de réaliser des profits. Ce processus d'innovation est à la fois une création et une destruction de technologies ou de services sur le marché. D'après Bongolomba (2017), le modèle d'internationalisation basé sur l'innovation est lié aux étapes séquentielles du modèle Uppsala, élaboré par Bilkey et Tesar (1977). Selon ce modèle, « l'internationalisation se passe en six étapes selon les caractéristiques spécifiques de l'entreprise » (Bongolomba, 2017).

« L'étape 1 concerne une entreprise non-intéressée par l'exportation. Elle ne répond pas aux opportunités du marché étranger.

L'étape 2 : l'entreprise est disposée à répondre à une opportunité spontanée, mais ne fournit aucun effort considérable pour développer les activités à l'étranger.

L'étape 3 : l'entreprise explore activement les opportunités pour développer une activité d'exportation.

L'étape 4 : l'entreprise adopte la stratégie d'exportation sur une base expérimentale vers des marchés proches psychologiquement.

L'étape 5 : les opérations d'exportation font l'objet d'une adaptation optimale.

Enfin, dans l'étape 6, l'entreprise explore les opportunités de développer une activité d'exportation vers des pays psychologiquement plus distants » (Bongolomba, 2017).

1.2.3 Les autres modèles sur l'internationalisation

Porter (1986) propose une typologie des stratégies internationales des entreprises, identifiant quatre principales stratégies : l'exportation, l'orientation vers les marchés, la forte coordination entre les filiales et la maison mère, et la stratégie globale (Bongolomba, 2017).

Perlmutter (1969), pour sa part, présente une typologie des modes d'organisation entre la maison mère et ses filiales, qui se déclinent en trois principes managériaux : ethnocentriques, polycentriques et géocentriques. Ces principes managériaux reflètent la diversité des approches de gestion des entreprises à l'international (Bongolomba, 2017).

Les travaux de Knight et Cavusgil (2004) sur les entreprises nées globales, également connues sous le terme de « born global firms », montrent que certaines petites et moyennes entreprises se lancent directement dans des activités internationales dès leur création. Contrairement au modèle Uppsala, ces entreprises n'obéissent pas à une progression séquentielle mais accèdent aux marchés étrangers en utilisant des réseaux formels et informels. Même les entreprises non nées globales peuvent brûler certaines étapes pour pénétrer rapidement les marchés étrangers, en adoptant des stratégies d'exportation directe (Bongolomba, 2017).

Enfin, Torrès (2004) observe que l'internationalisation des PME se fait de plus en plus tôt, avec des très petites entreprises qui commencent à exporter dans plusieurs pays dès leur création ou pendant leur phase de démarrage. Ces entreprises, désignées par l'auteur « International New Venture » ou « Global start-up », adoptent des stratégies qui diffèrent des processus classiques. L'acquisition de connaissances à l'international n'est plus le seul critère pour accroître ou diversifier les exportations (Bongolomba, 2017).

► 2. Quels sont les facteurs qui influencent l'internationalisation des PME francophones ?

2.1 L'internationalisation des PME francophones est influencée par une combinaison de facteurs, à la fois internes et externes

La taille de l'entreprise et le secteur dans lequel elle opère peuvent influencer sa propension à s'internationaliser. Les PME ayant des ressources limitées peuvent être plus réticentes à s'aventurer sur les marchés internationaux, tandis que certaines industries, comme les technologies de l'information et de la communication (TIC) ou les biotechnologies, ont tendance à être plus orientées vers l'international dès le départ. Les ressources internes de l'entreprise, telles que le capital financier, les compétences en marketing et en gestion, ainsi que les capacités de production, peuvent déterminer sa capacité à s'internationaliser. Les PME disposant de ressources suffisantes sont plus susceptibles d'entreprendre des activités d'exportation. La volonté et la vision du dirigeant de l'entreprise jouent un rôle crucial dans la décision d'internationaliser (Bongolomba, 2017). Un leadership engagé et une orientation

stratégique vers l'international peuvent stimuler l'expansion internationale de la PME. Les caractéristiques du marché cible, telles que la taille du marché, le niveau de concurrence, les barrières tarifaires et non tarifaires, ainsi que les préférences des consommateurs locaux, influencent la décision d'internationaliser. Les opportunités de croissance et de rentabilité sur les marchés étrangers peuvent inciter les PME à franchir les frontières (Cravo *et al.*, 2012 ; Mishra, 2020 ; Mishra *et al.*, 2022).

Les politiques commerciales et réglementaires, y compris les tarifs douaniers, les normes techniques, les exigences en matière de sécurité alimentaire et de protection de l'environnement, peuvent faciliter ou entraver l'internationalisation des PME. Un environnement réglementaire favorable peut encourager les entreprises à se tourner vers les marchés étrangers.

L'accès aux ressources externes, telles que les réseaux de distribution, les partenaires commerciaux, les conseils d'experts en commerce international et le financement, peut jouer un rôle important dans la capacité d'une PME à s'internationaliser. Les alliances stratégiques et les partenariats peuvent faciliter l'entrée sur de nouveaux marchés. Les différences culturelles et linguistiques peuvent constituer des obstacles à l'internationalisation pour certaines PME (Mishra *et al.*, 2022). La compréhension des normes culturelles et des pratiques commerciales locales, ainsi que la maîtrise des langues étrangères, sont des facteurs clés de succès sur les marchés internationaux.

En considérant ces facteurs, les PME francophones peuvent élaborer des stratégies d'internationalisation adaptées à leurs besoins et à leur contexte spécifique, tout en bénéficiant du soutien des politiques publiques et des initiatives visant à renforcer leur compétitivité sur la scène internationale.

2.2 Les effets de la dynamique de prix sur l'entrepreneuriat et l'internationalisation des PME

L'entrepreneuriat en Afrique est un moteur essentiel de développement économique et social, offrant des opportunités de création d'emplois, de croissance inclusive et de réduction de la pauvreté (Blanchot et Sabri, 2018). Cependant, la dynamique des prix, influencée par une multitude de facteurs tels que les fluctuations des cours des matières premières, la

volatilité des marchés financiers et les pressions inflationnistes, exerce une influence significative sur l'écosystème entrepreneurial du continent (Sadeski *et al.*, 2019). Les effets de la dynamique des prix sur l'entrepreneuriat en Afrique sont multiples et complexes. D'une part, les variations des prix des intrants et des produits finis peuvent affecter la rentabilité des entreprises, en particulier celles opérant dans des secteurs sensibles aux fluctuations des prix, tels que l'agriculture, l'énergie et les industries extractives. D'autre part, les changements rapides des prix peuvent créer des occasions favorables pour les entrepreneurs innovants, les incitant à développer des solutions nouvelles et adaptatives pour répondre aux besoins changeants du marché. Dans ce contexte, il est impératif d'explorer les politiques de soutien aux PME qui peuvent atténuer les effets négatifs de la dynamique des prix tout en maximisant les opportunités qu'elle peut offrir. Un tel examen permettra de formuler des recommandations stratégiques et pragmatiques pour renforcer l'entrepreneuriat en Afrique et favoriser une croissance économique durable et inclusive sur le continent. Il s'agit ici d'analyser les principaux effets de la dynamique des prix sur l'entrepreneuriat en Afrique, en mettant en lumière les défis et les opportunités qu'elle présente pour les PME opérant sur le continent.

Plusieurs théories ont été mobilisées pour justifier le choix du thème, notamment : la théorie de l'innovation (Schumpeter, 1942) ; la théorie de la création de valeur (Baumol, 1968) ; la théorie de l'agence (Fama et Jensen, 1983 ; Jensen et Meckling, 1976) ; la théorie de l'alerte entrepreneuriale (Kirzner, 1990). Le modèle utilisé est inspiré des travaux de Farhadi *et al.* (2015), et repris par Awoa Awoa *et al.* (2022). Les données utilisées proviennent de 38 pays africains sur la période de 2006 à 2018, issues principalement des Indicateurs du développement dans le monde (WDI). La méthode d'estimation est la méthode des moments généralisés (GMM) en panel dynamique.

Les résultats économétriques montrent que l'inflation a une influence négative sur l'entrepreneuriat en Afrique. En d'autres termes, une augmentation de 1 % du taux d'inflation entraîne une baisse de 6,7 % du taux d'entrepreneuriat. Les effets inter pays sont plus robustes que ceux pris isolément.

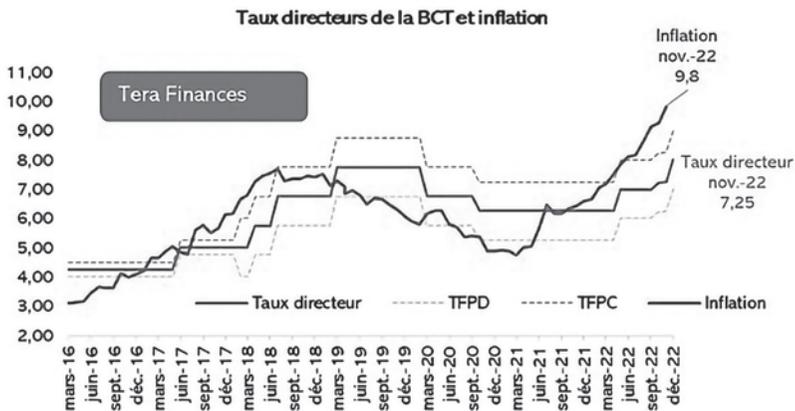
Comme recommandations de politiques économiques : les décideurs politiques devraient élaborer des stratégies visant à contrôler la dynamique des prix (la politique de fixation et de surveillance des prix de

certaines produits par la création d'une autorité de surveillance et régulation et des prix (ASRP) dans tous les pays africains); adopter des politiques monétaires strictes, la politique du taux d'intérêt, du taux de change, du revenu, des politiques budgétaires contracycliques et une politique monétaire ciblée; renforcer le programme de mentorat des PME par les IDE.

2.3 La politique monétaire face à une forte volatilité du taux de change : cas de la Tunisie

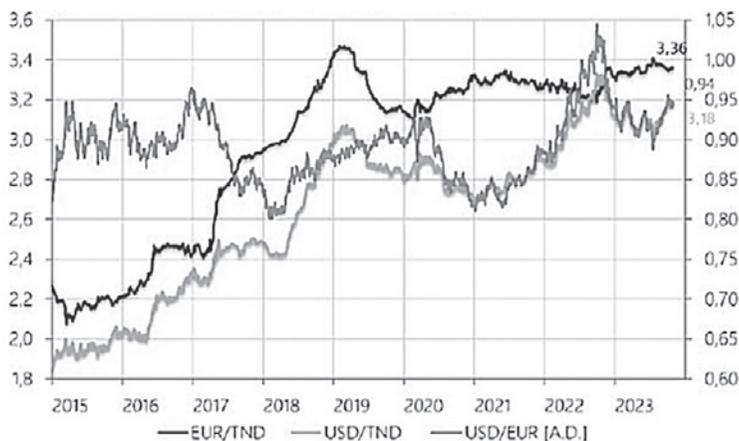
La Tunisie, en tant qu'économie émergente et ouverte, est souvent confrontée à une forte volatilité du taux de change de sa monnaie nationale, le dinar tunisien (Ben Hamad, 2017). Cette volatilité peut découler de divers facteurs, notamment les fluctuations des cours des devises étrangères, les déséquilibres économiques internes, les chocs externes tels que les crises financières mondiales et les événements politiques et géopolitiques régionaux (Karray et Mkaouar, 2020). La politique monétaire joue un rôle crucial dans la gestion de cette volatilité du taux de change en Tunisie. La Banque Centrale de Tunisie (BCT), en tant qu'institution responsable de la politique monétaire, est chargée de maintenir la stabilité financière et de favoriser un environnement économique propice à la croissance durable. Cependant, la forte volatilité du taux de change présente des défis significatifs pour la politique monétaire tunisienne (Hachicha, 2019). Une dépréciation excessive du dinar tunisien peut entraîner une augmentation de l'inflation importée, une détérioration de la compétitivité des exportations et une pression sur la dette extérieure libellée en devises étrangères. D'un autre côté, une appréciation soudaine du dinar tunisien peut compromettre la compétitivité des exportations et freiner la croissance économique. De plus, la forte volatilité du taux de change peut avoir un impact significatif sur les petites et moyennes entreprises (PME) en Tunisie. Ces entreprises, souvent plus vulnérables aux fluctuations du taux de change en raison de leur taille plus modeste et de leur capacité limitée à absorber les chocs économiques, peuvent être confrontées à plusieurs défis. Dans ce contexte, la politique monétaire en Tunisie est confrontée au défi délicat de concilier la nécessité de maintenir la stabilité du taux de change avec les objectifs de stabilité des prix, de croissance économique et d'emploi (Dridi, 2018).

Figure 1 | L'inflation est une préoccupation majeure pour la Tunisie



Source : Banque centrale de Tunisie (2022)

Figure 2 | Le dinar tunisien ne cesse de s'affaiblir vis-à-vis des principales devises (euro/dollar)



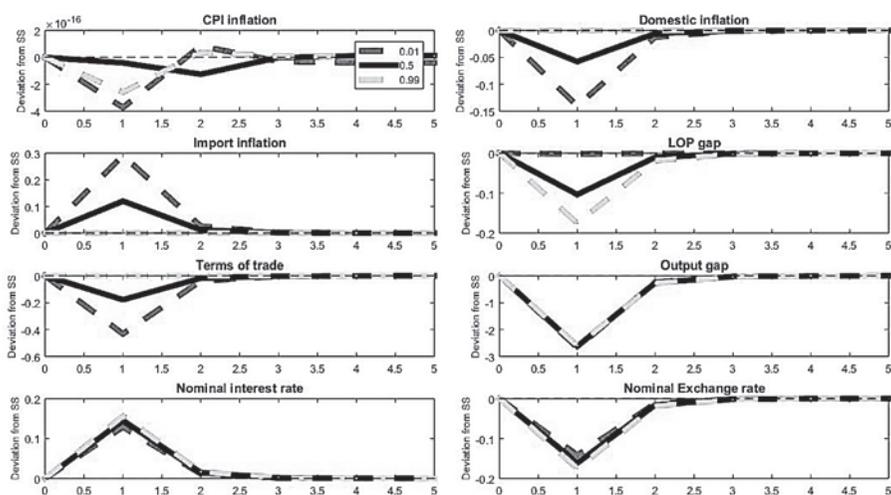
Source : Banque centrale de Tunisie (2023)

Tableau 1 | Résultats économétriques

Description des paramètres	Priors		posterior			
	Distribution	Moyenne	90% HPD interval	Moyenne	Écart type	
φ_p Autocorrélation de la productivité	Beta	0.085	0.0169	0.186	0.1051	0.05
ρ_r Paramètre de lissage du taux d'intérêt nominal	Beta	0.7	0.6727	0.7049	0.6884	0.01
ψ_n Autocorrélation de l'inflation	Gamma	1.5	1.388	1.7125	1.5527	0.1
ψ_y Autocorrélation de la production	Gamma	0.25	0.7694	1.298	1.0349	0.1
λ_H Paramètres de rigidité des prix des biens domestiques	Beta	0.75	0.4734	0.6207	0.5469	0.05
λ_F Paramètres de rigidité des prix des biens importés	Beta	0.75	0.6003	0.7621	0.6787	0.05
ρ_y Autocorrélation de la production étrangère	Beta	0.8	0.2581	0.7001	0.4783	0.1
ρ_{π^*} Autocorrélation de l'inflation étrangère	Beta	0.8	0.8029	0.9307	0.8651	0.1
ρ_{r^*} Autocorrélation du taux d'intérêt étranger	Beta	0.8	0.9532	0.998	0.9764	0.1
Chocs exogènes						
ε_z Écart type du choc de productivité	Gamma-Inverse	1	0.5318	0.8158	0.6763	2
ε_{y^*} Écart type du choc de production étrangère	Gamma-Inverse	1	2.3645	3.5122	2.9479	2
ε_r Écart type du choc de politique monétaire	Gamma-Inverse	1	0.3743	0.5605	0.4681	2
ε_{π^*} Écart type du choc d'inflation étrangère	Gamma-Inverse	1	0.3196	0.4226	0.3712	2
ε_{r^*} Écart type du choc de taux d'intérêt étranger	Gamma-Inverse	1	0.4667	0.6143	0.5412	2

Source : Alimi (2024)

Figure 3 | Réponses impulsionnelles à un choc de politique monétaire dans un contexte de différents degrés de *pass-through*



Source : Alimi (2024)

Note : Les lignes en trait plein représentent le modèle de référence avec un *pass-through* incomplet « *incomplete pass-through* ». Les lignes pointillées pâles font référence au modèle avec *pass-through* complet « *complete pass-through* », et les lignes pointillées foncées font référence au modèle sans *pass-through* « *null pass-through* ».

Une analyse approfondie de ce contexte est nécessaire pour comprendre les enjeux, les contraintes et les opportunités liés à la politique monétaire dans un environnement caractérisé par une dynamique changeante du taux de change. Il s'agit ici d'analyser l'impact de la forte volatilité du taux de change sur les petites et moyennes entreprises (PME) en Tunisie, en identifiant les principaux défis auxquels elles sont confrontées en raison de cette volatilité.

À l'aide de l'estimation d'un modèle dynamique stochastique d'équilibre général (DSGE) néokeynésien d'une petite économie ouverte, le modèle est inspiré des travaux de Galí et Monacelli (2005), Cho et Moreno (2006) et Lubik et Schorfheide (2007), et un modèle DSGE structurel est développé et estimé sur des données tunisiennes afin d'évaluer les effets de la politique monétaire en Tunisie face à la transmission des variations des prix à l'importation (*pass-through*).

Les résultats économétriques montrent que le degré du *pass-through* a un impact considérable sur les fluctuations économiques en termes de volatilité de l'inflation. La stabilisation de l'inflation devient plus coûteuse en termes de production lorsque le degré du *pass-through* est assez important. L'efficacité de la politique monétaire dépend considérablement de la nature du choc qui frappe l'économie, ainsi que du degré de la transmission des fluctuations du taux de change (*pass-through* complet ou incomplet). L'inflation en Tunisie est plutôt liée à des facteurs non monétaires.

Comme recommandations, la Banque Centrale de Tunisie (BCT) devrait continuer à surveiller de près le marché des changes et à intervenir de manière proactive pour atténuer les fluctuations excessives du taux de change. Cela pourrait impliquer l'utilisation de réserves de change pour stabiliser la monnaie nationale et minimiser l'incertitude pour les PME. Les autorités tunisiennes devraient encourager la diversification des exportations et des sources de revenus des PME afin de réduire leur dépendance à l'égard de certains marchés et secteurs sensibles aux fluctuations du taux de change. Cela pourrait passer par le soutien à l'innovation, au développement de nouveaux marchés et à la formation des entreprises sur la gestion des risques liés au change. La BCT devrait travailler en collaboration avec les institutions financières pour garantir un accès adéquat au financement pour les PME, en particulier dans les périodes de volatilité du taux de change. Cela pourrait

impliquer la fourniture de liquidités supplémentaires aux banques commerciales pour soutenir le crédit aux PME et la mise en place de mécanismes de garantie pour atténuer le risque de crédit.

2.4 Développement agro-industriel à travers la coopération multilatérale : cas du PADFA II financé par le Cameroun et le FIDA

Le développement agro-industriel représente un enjeu majeur pour de nombreux pays en développement, notamment ceux dotés d'un potentiel agricole significatif comme le Cameroun (Ngangoum et Tchoumboué, 2020). Face aux défis de la sécurité alimentaire, de la réduction de la pauvreté rurale et de la création d'emplois, le renforcement du secteur agro-industriel est devenu une priorité pour de nombreux gouvernements. Dans ce contexte, le Programme d'Appui au Développement de la Filière Ananas (PADFA) II, financé par le gouvernement camerounais en collaboration avec le Fonds International de Développement Agricole (FIDA), émerge comme une initiative phare visant à promouvoir le développement agro-industriel au Cameroun. Le PADFA II s'inscrit dans le cadre de la coopération multilatérale, mobilisant des ressources financières, techniques et institutionnelles à la fois nationales et internationales pour soutenir les acteurs de la filière ananas dans leur transition vers des activités agro-industrielles plus rentables et durables. Ce programme vise à renforcer les capacités de production, de transformation et de commercialisation de l'ananas, tout en favorisant l'inclusion sociale, la préservation de l'environnement et la création d'emplois décents pour les populations rurales (Awokuse, 2019). Grâce à une approche participative et intégrée, le PADFA II s'attache à impliquer l'ensemble des acteurs de la filière ananas, y compris les petits producteurs, les coopératives, les entreprises agro-industrielles, les institutions de recherche et les organisations de la société civile, dans la conception et la mise en œuvre de solutions adaptées à leurs besoins et contraintes spécifiques (Kouakep *et al.*, 2018). Il s'agit ici de faire des propositions pour renforcer la productivité et la compétitivité de la filière ananas au Cameroun en favorisant l'adoption de pratiques agricoles durables, l'amélioration de la qualité des produits et l'augmentation des rendements.

Le PADFA II représente un exemple concret de coopération multilatérale réussie pour promouvoir le développement agro-industriel au Cameroun, illustrant les avantages de la collaboration entre les

gouvernements nationaux, les organisations internationales et les acteurs locaux pour relever les défis complexes liés à la transformation économique et sociale dans les zones rurales. Comme recommandations : mettre en place des mécanismes de coordination efficaces entre toutes les parties prenantes du programme, y compris le gouvernement, le FIDA, les organisations de la société civile et le secteur privé, afin d'assurer une mise en œuvre harmonieuse et cohérente des activités. Mettre en place des programmes de formation et de renforcement des capacités pour les petits producteurs, les coopératives agricoles et les entreprises agro-industrielles afin de promouvoir les meilleures pratiques agricoles, la gestion des entreprises et la conformité aux normes de qualité. Encourager l'adoption de technologies agricoles innovantes et durables, telles que l'irrigation efficiente, les techniques de culture biologique et les pratiques de conservation des sols, pour améliorer la productivité et la résilience des exploitations agricoles. Enfin, intégrer des critères de durabilité environnementale et sociale dans la conception et la mise en œuvre des activités du PADFA II, en veillant à la préservation des ressources naturelles, à la protection de l'écosystème et au respect des droits des communautés locales.

2.5 Effets des dépenses publiques sur la complexité économique en Afrique subsaharienne : la qualité des institutions est-elle importante ?

L'Afrique subsaharienne est confrontée à des défis complexes en matière de développement économique, notamment la diversification de ses économies et l'amélioration de leur résilience face aux chocs externes (Banque mondiale, 2019). Dans ce contexte, les dépenses publiques jouent un rôle crucial en tant qu'instrument de politique économique pour stimuler la croissance et favoriser la transformation structurelle des économies. La complexité économique, mesurée par la diversité et la sophistication des activités économiques d'un pays, est devenue un indicateur clé du potentiel de développement à long terme. Une économie plus complexe est généralement mieux équipée pour innover, s'adapter aux changements et soutenir une croissance économique durable. Les dépenses publiques, qu'elles soient investies dans l'éducation, la santé, les infrastructures ou d'autres secteurs stratégiques, peuvent avoir un impact significatif sur la complexité économique (Banque mondiale, 2019). Par exemple, les investissements dans l'éducation et la recherche

peuvent renforcer les capacités d'innovation et de production de connaissances, tandis que les dépenses dans les infrastructures peuvent améliorer la connectivité et la productivité des entreprises. Cependant, l'effet des dépenses publiques sur la complexité économique peut être modulé par la qualité des institutions. Les institutions efficaces et transparentes peuvent garantir que les dépenses publiques sont allouées de manière efficace et équitable, favorisant ainsi un environnement propice à la diversification économique et à l'innovation. En revanche, des institutions faibles ou corrompues peuvent entraîner un gaspillage des ressources publiques et des distorsions économiques, compromettant ainsi les efforts de développement.

Dans ce contexte, il est essentiel d'analyser l'interaction entre les dépenses publiques, la complexité économique et la qualité des institutions en Afrique subsaharienne. Comprendre comment ces facteurs interagissent peut fournir des indices précieux pour formuler des politiques économiques plus efficaces et durables, visant à stimuler la croissance économique, à promouvoir la diversification économique et à renforcer la résilience des économies dans la région. Il est question ici d'analyser l'effet des dépenses publiques sur la complexité économique en Afrique subsaharienne et le rôle de la qualité des institutions dans la relation entre les dépenses publiques et la complexité économique. Trente-trois pays d'Afrique subsaharienne font l'objet de cette étude ; les données secondaires utilisées proviennent des indicateurs de développement dans le monde (WDI), des indicateurs mondiaux de gouvernance (WGI) et de l'Observatoire de la conjoncture économique (OCE) pour la période allant de 1998 à 2019. La méthode des moments généralisés en système (Arellano et Bover, 1995 ; Blundell et Bond, 1998) est retenue pour les estimations économétriques.

Les résultats économétriques montrent que les dépenses publiques, notamment celles allouées à l'éducation, à la santé, aux infrastructures et à la recherche et développement, ont un effet significatif sur la complexité économique des pays de la région. Les résultats mettent en évidence l'importance cruciale de la qualité des institutions dans la relation entre les dépenses publiques et la complexité économique. L'analyse révèle également une interaction dynamique entre les dépenses publiques et la qualité des institutions. Sur la base de ces résultats, des recommandations politiques sont formulées pour maximiser l'impact des dépenses publiques sur la complexité économique en Afrique

subsaharienne. Cela comprend des mesures visant à renforcer la qualité des institutions à travers des réformes de gouvernance, de transparence et de lutte contre la corruption, ainsi que des politiques budgétaires et fiscales axées sur la promotion de l'innovation, de l'éducation et du développement des infrastructures.

Tableau 2 | Résultats estimation par les MMG

	Variable dépendante : Complexité Economique (Aptitude économique)				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Dép_Tot	0,0496*** (0,00705)				
Dép_Cons		0,00131*** (0,000172)			
Dép_Santé			0,0398*** (0,00278)		
Dép_Educ				0,0462*** (0,00708)	
Dép_Mil					0,0276*** (0,00668)
Constante	0,0349** (0,0225)	0,0401*** (0,0106)	0,0391*** (0,0124)	0,00500** (0,0179)	0,200*** (0,0148)
Observations	580	535	512	441	515
R-carré	0,084	0,008	0,082	0,069	0,024
Nombre de pays	29	28	29	29	29

Source : Ongo Nkoa et Rutazihana (2024)

2.6 La participation des PME francophones africaines au commerce international face à l'enjeu d'accès au financement : opportunités et défis technico-juridiques de la chaîne de blocs

L'Afrique francophone abrite un tissu dynamique de petites et moyennes entreprises (PME) qui jouent un rôle crucial dans le développement économique de la région. Cependant, ces entreprises sont souvent confrontées à des défis majeurs pour accéder aux marchés internationaux, en particulier en ce qui concerne le financement. L'accès limité aux capitaux constitue un obstacle majeur à la croissance et à la compétitivité des PME africaines, entravant leur capacité à se développer et à s'intégrer pleinement dans l'économie mondiale (Slaughter, 2001). Le commerce international offre des occasions significatives de croissance

pour les PME africaines, en leur permettant d'exporter leurs produits et services sur les marchés mondiaux. Cependant, les coûts associés à la conformité réglementaire, à la logistique et aux transactions financières peuvent être prohibitifs pour de nombreuses entreprises de petite taille. De plus, les PME africaines sont souvent confrontées à des défis spécifiques liés à l'instabilité politique, aux infrastructures sous-développées et aux barrières commerciales. Dans ce contexte, l'émergence de la technologie de la chaîne de blocs offre des opportunités prometteuses pour surmonter certains des obstacles auxquels sont confrontées les PME africaines dans le commerce international (Ganne, 2019). La chaîne de blocs, ou *blockchain*, est une technologie de registre distribué qui permet la création d'un registre numérique sécurisé et immuable des transactions (Sinkovics *et al.*, 2019). En utilisant la chaîne de blocs, les entreprises peuvent rationaliser les processus de commerce international, réduire les coûts de transaction et renforcer la transparence et la confiance dans les échanges commerciaux. Cependant, l'adoption de la chaîne de blocs par les PME africaines est confrontée à plusieurs défis technico-juridiques. Tout d'abord, il existe des préoccupations liées à la sécurité et à la confidentialité des données ainsi qu'à la gouvernance des réseaux de chaînes de blocs. De plus, les cadres réglementaires relatifs à la chaîne de blocs varient d'un pays à l'autre en Afrique francophone, ce qui crée un manque d'harmonisation et de clarté juridique pour les entreprises (Thegeya, 2023). En outre, les PME africaines peuvent faire face à des défis en termes de compétences et de ressources nécessaires pour adopter et intégrer la technologie de la chaîne de blocs dans leurs opérations commerciales.

Dans ce contexte, il est essentiel de comprendre les opportunités et les défis technico-juridiques de l'utilisation de la chaîne de blocs pour renforcer la participation des PME africaines au commerce international. En explorant ces questions, il devient possible de développer des stratégies et des solutions efficaces pour soutenir le développement économique et promouvoir l'intégration des PME africaines dans l'économie mondiale. Il est important alors d'évaluer l'état actuel de la participation des PME francophones africaines au commerce international et d'identifier les principaux obstacles à leur accès aux marchés mondiaux ; d'étudier les principes fondamentaux de la technologie de la chaîne de blocs et son application potentielle pour surmonter les obstacles auxquels sont confrontées les PME africaines dans le commerce international,

en mettant l'accent sur la réduction des coûts de transaction, l'amélioration de la transparence et de la traçabilité ainsi que l'accès accru au financement. Plusieurs théories ont été mobilisées pour le thème : la théorie du financement des PME (Donaldson, 1961 ; Mulkay et Sassenou, 1995) et la théorie de l'innovation financière (Modigliani et Miller, 1990 ; Silber, 1975). Une revue de littérature (accès au financement des PME, internationalisation des PME, applications de la chaîne de blocs) a été menée en plus des analyses documentaires.

Il ressort trois principaux enjeux d'accès au financement des PME :

1. obstacles bancaires (accès limité aux services bancaires, garanties financières et matérielles, taux d'intérêt élevés, etc.) ;
2. obstacles réglementaires (contraintes réglementaires, déficit d'investissement dans les technologies financières, etc.) ;
3. obstacles de gestion (manque d'éducation financière, manque de transparence financière, etc.).

Comme recommandations, il s'agit d'encourager la mise en place de plateformes de financement participatif (*crowdfunding*) et de prêts *pair-à-pair* adaptées aux besoins des PME africaines. Ces plateformes pourraient tirer parti de la technologie de la chaîne de blocs pour assurer la transparence, la sécurité et la traçabilité des transactions financières. Développer des programmes de sensibilisation et de formation sur la technologie de la chaîne de blocs à destination des entrepreneurs et des acteurs du secteur financier en Afrique francophone. Ces programmes devraient mettre l'accent sur les avantages de la chaîne de blocs pour le commerce international et fournir des compétences pratiques pour son adoption et son utilisation efficaces. Encourager la collaboration entre les gouvernements, les institutions financières et les entreprises pour promouvoir l'interopérabilité des réseaux de chaînes de blocs. Cela permettrait de créer un écosystème plus cohérent et transparent pour les transactions commerciales transfrontalières. Favoriser la coopération régionale entre les pays francophones africains pour promouvoir l'adoption de la chaîne de blocs dans le commerce international. Cela pourrait prendre la forme d'initiatives conjointes de recherche et développement, de partage de bonnes pratiques et de création de réseaux d'entreprises.

2.7 L'entrepreneuriat scientifique comme source de création des PME en Afrique centrale : analyse politique et institutionnelle et retour d'expérience

L'entrepreneuriat émerge comme une source vitale de création et de croissance des petites et moyennes entreprises (PME) en Afrique centrale (Mvé-Ondo et Ndong-Mbenga, 2019). Historiquement, la région a été riche en ressources naturelles, mais elle est aux prises avec des défis persistants en matière de diversification économique et de développement durable. L'entrepreneuriat scientifique offre une voie prometteuse pour stimuler l'innovation, créer des emplois et promouvoir une croissance économique inclusive dans la région (Mbe et Tchouassi, 2020). L'Afrique centrale regorge de talents scientifiques et technologiques, avec des universités, des centres de recherche et des institutions universitaires qui forment une main-d'œuvre qualifiée dans des domaines tels que la biotechnologie, les sciences de l'environnement, la santé publique, les technologies de l'information et de la communication (TIC), entre autres. Cependant, la transition des résultats de la recherche scientifique en créations d'entreprises reste un défi majeur (Ngoa et Fokam, 2016).

Sur le plan politique et institutionnel, les gouvernements de la région reconnaissent de plus en plus l'importance de promouvoir l'entrepreneuriat scientifique comme un moteur clé de développement économique. Des politiques et des initiatives sont mises en place pour soutenir les innovateurs et les entrepreneurs scientifiques, notamment à travers la création de parcs technologiques, de fonds de capital-risque et de programmes de formation entrepreneuriale. Malgré ces progrès, plusieurs obstacles politiques et institutionnels persistent. Les environnements réglementaires et fiscaux peuvent être complexes et peu favorables aux jeunes entreprises. De plus, le manque d'accès au financement, les lacunes en matière d'infrastructures de soutien à l'innovation et le manque de coordination entre les acteurs du secteur public et privé entravent souvent le développement des PME issues de l'entrepreneuriat scientifique. Dans ce contexte, l'analyse politique et institutionnelle de l'entrepreneuriat scientifique en Afrique centrale est essentielle pour identifier les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces liées à ce secteur. Une analyse approfondie de la politique et des institutions, ainsi que des retours d'expérience des entrepreneurs, sont nécessaires pour créer un environnement favorable à l'émergence et à la croissance des PME dans la région.

L'objectif ici est d'évaluer l'écosystème de l'entrepreneuriat scientifique au Cameroun, d'analyser le cadre politique de la recherche et de l'entrepreneuriat scientifique, et enfin, d'illustrer quelques formes d'entrepreneuriat scientifique au Cameroun. Plusieurs approches théoriques ont été mobilisées pour expliquer le phénomène de la création d'entreprise : l'approche par les traits de la personnalité, l'approche démographique, l'approche environnementale et l'approche interactionniste. Krueger et Carsrud (1993) ont proposé une approche mettant en avant le rôle central de l'intentionnalité dans le processus d'émergence organisationnelle. Cette approche s'appuie sur les travaux de Bird (1988) et de Katz et Gartner (1988), qui soulignent l'importance des intentions dans la création d'organisations. Elle s'inscrit également dans le cadre théorique de la théorie de l'action raisonnée (Ajzen et Fishbein, 1980; Fishbein et Ajzen, 1975) et de la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1985, 1987, 1991), qui expliquent comment les comportements sont influencés par les attitudes, les normes sociales, et la perception du contrôle sur ces comportements.

Comme démarche scientifique, cette étude a opté pour la recherche qualitative, l'analyse documentaire, l'observation participante, les récits de vie, et les écrits des chercheurs et des instituts de recherche.

Voici quelques défis du développement de l'entrepreneuriat scientifique observés de façon plus importante : l'absence de cadres juridiques appropriés (loi d'orientation, plan directeur, stratégie nationale) ; l'accès au financement (budget inférieur à 1 % du PIB selon l'Union africaine (2006)) ; en termes d'encadrement : en Afrique, 80 scientifiques et ingénieurs par million d'habitants contre près de 150, 2500 et 4000 respectivement au Brésil, en Europe et aux États-Unis ; manque de formation à la création d'entreprise ; absence de formation en laboratoire d'ingénieur-chercheur ; faible présence, sinon une absence totale de chercheurs en entreprise ; manque de suivi de la mise en œuvre des résultats de la recherche ; absence d'études de marché ; la nature des statuts organiques des instituts de recherche sous tutelle. Dans ce contexte, il est essentiel d'analyser de manière approfondie l'interaction entre la politique monétaire de la Banque des États de l'Afrique centrale (BEAC) et la compétitivité des PME dans la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC). Une meilleure compréhension de ces dynamiques pourrait permettre d'identifier

des politiques et des mesures spécifiques visant à renforcer la compétitivité des PME et à promouvoir leur intégration dans les chaînes de valeur régionales et internationales.

L'objectif est d'examiner comment les décisions de politique monétaire, telles que les taux d'intérêt et les politiques de change, influent sur les indicateurs macroéconomiques tels que l'inflation, la croissance économique et le taux de change dans les pays de la CEMAC.

En partant de l'approche d'Altunbas *et al.* (2010), de Trinnou et Igue (2015) ou encore de Ngono (2020), il ressort en général que le risque de crédit a un effet négatif sur la quantité de crédits que les banques de la zone CEMAC accordent à l'économie, mais aussi que les banques les plus risquées sont les plus à l'abri des changements de politique monétaire, ce qui est contraire à la théorie. L'autre effet qu'il est important de souligner représente celui du risque de crédit selon l'évolution du produit intérieur brut réel ; il en est ressorti une relation positive.

Comme recommandations pour améliorer la compétitivité des PME dans la CEMAC en lien avec la politique monétaire : assurer la stabilité monétaire et une politique prévisible pour réduire les incertitudes et favoriser un environnement favorable aux investissements et à la croissance des PME. Cela implique de maintenir des taux d'inflation bas et stables, ainsi qu'une politique monétaire cohérente et transparente. Mettre en place des politiques monétaires qui encouragent les institutions financières à accorder des prêts aux PME à des taux d'intérêt abordables. Cela pourrait inclure des incitations pour les banques à octroyer des prêts aux PME, ainsi que des programmes de garantie de prêts pour atténuer les risques pour les prêteurs. Encourager l'innovation et l'adoption de technologies par les PME en offrant des incitations financières telles que des crédits d'impôt pour la recherche et le développement, ainsi que des subventions pour l'acquisition de technologies innovantes. Une politique monétaire proactive pourrait soutenir ces initiatives en offrant des conditions de financement avantageuses pour les projets innovants. Mettre en place des programmes de renforcement des capacités pour les PME afin de les aider à comprendre et à naviguer dans l'environnement financier et monétaire. Cela pourrait inclure des initiatives de formation sur la gestion financière, l'accès au crédit et la gestion des risques liés aux fluctuations monétaires.

► Conclusion et recommandations

En conclusion de cette conférence internationale sur les politiques publiques dans les efforts d'internationalisation des PME, il est clair que les gouvernements ont un rôle crucial à jouer dans la promotion et le soutien des entreprises qui cherchent à s'internationaliser. Les PME constituent le tissu économique vital de nombreuses nations, et leur expansion à l'étranger peut apporter des avantages significatifs en termes de croissance économique, de création d'emplois et de renforcement de la compétitivité nationale.

À travers les discussions et les présentations lors de cette conférence internationale, plusieurs recommandations clés émergent pour guider les politiques publiques dans ce domaine :

Les gouvernements devraient mettre en place des mécanismes de financement spécifiques destinés à soutenir les PME dans leurs efforts d'internationalisation. Cela pourrait inclure des subventions, des garanties de prêts, des programmes de capital-risque ou des incitations fiscales pour encourager les investissements à l'étranger.

Il est crucial de fournir aux PME les compétences et les connaissances nécessaires pour réussir sur les marchés internationaux. Les gouvernements peuvent soutenir cela en offrant des programmes de formation, des conseils en matière de stratégie d'internationalisation et des services d'accompagnement personnalisés.

Les gouvernements devraient s'efforcer de réduire les obstacles bureaucratiques et réglementaires qui entravent les activités d'exportation et d'implantation à l'étranger des PME. Cela pourrait inclure la simplification des procédures douanières, la réduction des coûts de conformité réglementaire et la négociation d'accords commerciaux favorables.

Les gouvernements peuvent jouer un rôle actif dans l'ouverture de nouveaux marchés pour les PME en facilitant l'accès à des informations sur les possibilités commerciales à l'étranger, en organisant des missions commerciales et en soutenant la participation à des foires et à des salons internationaux.

Encourager la création de réseaux et de partenariats entre les PME et d'autres acteurs clés, tels que les grandes entreprises, les organisations gouvernementales et les institutions universitaires. Cela peut favoriser l'échange de connaissances, le partage des meilleures pratiques et la création de synergies bénéfiques pour l'internationalisation des PME.

En mettant en œuvre ces recommandations, les gouvernements peuvent jouer un rôle de catalyseur dans le processus d'internationalisation des PME, renforçant ainsi leur contribution à la croissance économique nationale et à la compétitivité sur la scène internationale. La collaboration entre les secteurs public et privé est essentielle pour garantir le succès de ces politiques publiques et pour maximiser les opportunités offertes par l'internationalisation des PME dans un contexte mondial en constante évolution.

► Références bibliographiques

- Adomako, S., Amankwah-Amoah, J. et Danquah, J. K. (2022). R&D support, technological turbulence, and SMEs' degree of internationalization : The mediating role of technological capability. *Thunderbird International Business Review*, 64(3), 251-262.
- Agero, B. et Huault, I. (2002). Complexité du processus d'internationalisation de la PME : vers un enrichissement de l'analyse behavioriste. *Management International*, 6(2), 43-53.
- Ajzen, I. (1985). From intentions to action : A theory of planned behavior. Dans J. Kuhl et J. Beckman (dir.), *Action control : From cognitions to behaviors* (p. 11-39). Springer.
- Ajzen, I. (1987). Attitudes, Traits, and Actions : Dispositional Prediction of Behavior in Personality and Social Psychology. *Advances in Experimental Social Psychology*, 20, 1-63. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60411-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60411-6)
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. et Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Prentice-Hall.
- Altunbas, Y., Gambacorta, L. et Marques-Ibanez, D. (2010). Bank risk and monetary policy. *Journal of Financial Stability*, 6(3), 121-129.
- Arellano, M. et Bover, O. (1995). Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-51.
- Awoa Awoa, P., Oyono, J. C., Nghah Atangana, B., Okere Atanga, D. et Zeh, I. P. (2022). Natural resource and entrepreneurship : Economic freedom matters. *Resources Policy*, 79, 103114.

- Awokuse, T. O. (2019). Développement agro-industriel et réduction de la pauvreté rurale au Cameroun : le rôle du PADFA II. *Journal du développement de l'Afrique*, 21(1), 1-16.
- Banque Centrale de Tunisie (2022). *Rapport annuel 2022*.
- Banque Centrale de Tunisie (2023). *Rapport annuel 2023*.
- Banque mondiale. (2019). *Indicateurs du développement dans le monde 2019*.
- Barney, J., Wright, M. et Ketchen, D. J. (2001). The resource-based view of the firm : Ten years after 1991. *Journal of Management*, 27(6), 625-641.
- Beamish, P. W. et Lupton, N. C. (2009). Managing joint-ventures. *Academy of Management Perspectives*, 23(2), 94-75.
- Baumol, W. (1968). Entrepreneurship in Economic Theory. *The American Economic Review*, 58(2), 64-71.
- Ben Hamad, H. (2017). Monetary Policy and Exchange Rate Volatility in Tunisia : A Markov-Switching Approach. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(2), 513-520.
- Bilkey, W. et Tesar, G. (1977). The export behavior of smaller sized Wisconsin, manufacturing firms. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 93-98.
- Bird, B. J. (1988). Implementing entrepreneurial ideas : The case for intention. *Academy of Management Review*, 13, 442-453.
- Blanchot, G. et Sabri, S. (2018). Public policies to support the internationalization of SMEs : A systematic literature Thanos, I. review. *European Management Journal*, 36(6), 713-726.
- Blundell, R. et Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics*, 87(1), 115-143.
- Bongolomba Isoketsu, J. (2017). Les stratégies d'internationalisation des petites et moyennes entreprises, le cas des entreprises en République Démocratique du Congo. *Marché et organisations*, 28, 105-127. <https://doi.org/10.3917/maorg.028.0105>
- Buiges, P-A. et Jacquemin, A. (1994). Foreign Direct Investment and export to European Community. Dans M. Mason et D. Encarnation (dir.), *Does ownership matter? Japanese Multinationals in Europe* (p. 163-199). Oxford University Press.
- Cho, S. et Moreno, A. (2006). A Small-Sample Study of the New-Keynesian Macro Model. *Journal of Money, Credit and Banking*, 38(6), 1461-1481.
- Cravo, T.A., Gourlay, A. et Becker, B. (2012). SMEs and regional economic growth in Brazil. *Small Bus Econ*, 38, 217-230.
- Donaldson, G. (1961). *Corporate debt capacity : A study of corporate debt policy and the determination of corporate debt capacity*. Harvard University Press.
- Dunning, J. H. (1993). *Multinational enterprise and the global economy work plan*. Addison Wesley.

- Dridi, J. (2018). Politique monétaire et volatilité des taux de change en Tunisie : données probantes de l'approche de test des limites de l'ARDL. *Revue internationale d'économie et de questions financières*, 8(5), 212-217.
- Fama, E. F. et Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *The Journal of Law & Economics*, 26(2), 301-325.
- Farhadi, M., Islam, R. et Moslehi, S. (2015). Economic Freedom and Productivity Growth in Resource-rich Economies. *World Development*, 72, 109-126.
- Fishbein, M. et Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior : An introduction to theory and research*. Addison-Wesley.
- Galí, J. et Monacelli, T. (2005). Monetary Policy and Exchange Rate Volatility in a Small Open Economy. *The Review of Economic Studies*, 72(3), 707-734.
- Ganne, E. (2019). *La chaîne de blocs peut-elle révolutionner le commerce international?* Organisation mondiale du commerce (OMC).
- Hachicha, N. (2019). Volatilité des taux de change et politique monétaire en Tunisie : une approche GARCH. *Revue internationale d'économie et de questions financières*, 9(4), 134-142.
- Jensen, M. C. et Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm : Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Johanson, J. et Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm : a model of knowledge and increasing foreign market commitment. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 32-23.
- Johanson, J. et Wiedersheim, P. F. (1975). The Internationalization of firm : four Swedish cases studies. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305-323.
- Karray, S. et Mkaouar, A. (2020). Volatilité des taux de change, politique monétaire et dynamique macroéconomique en Tunisie : une approche DSGE. *Finance et commerce des marchés émergents*, 56(11), 2535-2554.
- Katz, J. et Gartner, W. B. (1988). Properties of emerging organizations. *The Academy of Management Review*, 13(3), 429-441.
- Kirzner, I. M. (1990). The alert and creative entrepreneur : A clarification. *Small Business Economics*, 2(2), 105-121.
- Knight, G. et Cavusgil, T.-S. (2004). Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal Business Studies*, 35(2), 124-141.
- Kouakep, R., Tchankam, J. P. et Kengne, J. (2018). Impact du Projet d'Appui au Développement des Chaînes de Valeur Agricoles (PADFA II) sur la Réduction de la Pauvreté Rurale au Cameroun. *Journal de la réduction de la pauvreté et du développement international*, 9(1), 1-20.
- Krueger, N. F. et Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions : Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), 315-330.
- Krugman, P. R. et Obstfeld, M. (1995). *Économie internationale*. De Boeck.

- Kwator A, (mars 2024). *La politique monétaire face à une forte volatilité du taux de change : cas de la Tunisie* [Conférence]. 4^e Conférence internationale sur la francophonie économique – L'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux.
- Lubik, T. et Schorfheide, F. (2007). Do central banks respond to exchange rate movements? A structural investigation. *Journal of Monetary Economics*, 54(4), 1069-1087.
- Mbe, J. T. et Tchouassi, G. (2020). Promouvoir l'entrepreneuriat scientifique en Afrique centrale : le rôle des politiques et des institutions gouvernementales. *Revue internationale de commerce et de gestion*, 15(5), 67-78.
- Mishra, M. (2020). Policies to nurture Dwarf and infant SME job creation and productivity of Indian policymakers : a narrative policy framework. *Small Enterprise Research*, 27(1), 85-96.
- Mishra, M., Paul, J. et Czinkota, M. (2022). Revisiting models of internationalization : Pre-export phase and lateral rigidity of emerging market Small and Medium Enterprises. *Thunderbird International Business Review*, 64(2), 125-138.
- Modigliani, F. et Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *American Economic Review*, 48(3), 261-297.
- Mtigwe, B. (2006). Theoretical milestones in international business. *Journal of international business Entrepreneurship*, 4(1), 5-25.
- Mulkay, B. et Sassenou, M. (1995). La hiérarchie des financements des investissements des PME. *Revue Économique*, 46(2), 345-363.
- Mvé-Ondo, B. et Ndong-Mbenga, L. (2019). L'entrepreneuriat scientifique en Afrique centrale : défis et opportunités. *Revue Africaine de Management*, 5(1), 78-92.
- Ngangoum, G. C. et Tchoumboué, J. (2020). Développement agro-industriel au Cameroun : le cas du Projet d'Appui au Développement des Chaînes de Valeur Agricoles (PADFA II). *Journal de l'agro-industrie dans les économies en développement et émergentes*, 10(2), 189-203.
- Ngoa, S. D. et Fokam, G. F. (2016). L'entrepreneuriat scientifique en Afrique centrale : défis et opportunités pour la réforme des politiques. *Journal of Business and Policy Research*, 11(2), 78-90.
- Ngono, S. (2020). *Impact de la gouvernance d'entreprise sur la performance financière : Cas des entreprises cotées sur le marché financier régional d'Afrique centrale* [thèse de doctorat]. Université de Douala.
- Ongo Nkoa et Rutazihana (mars 2024). *Effets des dépenses publiques sur la complexité économique en Afrique subsaharienne : La qualité des institutions est-elle importante?* [Conférence]. 4^e Conférence internationale sur la francophonie économique – L'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux.
- Oviatt, B. M. et McDougall, P. P. (1994). Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 25(1), 45-64.

- Perlmutter, H. V. (1969). The Tortuous evolution of the multinational corporation. *Colombia Journal of World Business*, (4), 9-18.
- Porter, E. M. (1986). *L'avantage concurrentiel*. Inter-Éditions.
- Sadeski, F., Lanoix, K., Coatanroch, G., Konc, T., N'Ghauran, A., Choe, V., Ploeg, M. et Fichet de Clairefontaine, A. (2019). *Rapport d'étude - Les causes de défaut des PME en Afrique subsaharienne : l'exemple d'ARIZ*. Agence Française de Développement.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism & Democracy*. Harper & Brothers Publishers.
- Silber, W. L. (1975). *Towards a Theory of Financial Innovation*, Lexington.
- Sinkovics, R. R., Sinkovics, N. et Jean, R. J. B. (2019). The digitalization of international - entrepreneurship : A review and research agenda. *International Business Review*, 28(5), 1-18.
- Slaughter, M. J. (2001). Trade liberalization and per capita income convergence : A difference-in- differences analysis. *Journal of International Economics*, 55(1), 203-228.
- Törnroos, J. Å. (2002). *Internationalisation of the firm — a theoretical review with implications for business network research*. 18^e conférence IMP, Dijon, France.
- Torrès, O. (1997). Pour une approche contingente de la spécificité des PME. *Revue Internationale PME*, 10(2), 9-43.
- Torrès, O. (2004). *Essai de théorisation de la gestion des PME de la mondialisation à la proximité*. Rapport d'habilitation à diriger des recherches.
- Thegeya, A. (2023). *L'économie de la Blockchain en Afrique*. Consortium pour la Recherche Économique en Afrique.
- Trinnou, C. M. et Igue, J. O. (2015). Corporate governance and firm performance : Empirical evidence from Nigeria. *Corporate Governance : The International Journal of Business in Society*, 15(5), 643-656.
- Union Africaine (2006). *Rapport sur le financement de l'Union africaine et le budget 2006*.

Thème 3

Financement et investissements privés dans un contexte mondial

Rapporteur :
Professeur **Bruno Emmanuel ONGO NKOA**,
Université de Yaoundé II (Cameroun)

Assistante rapporteuse :
Amira SGHAIER,
Institut supérieur de gestion de Tunis (Tunisie)

► **Contributeurs**

Ont permis de rédiger ce rapport, les communications écrites et/ou orales, les personnes ci-après : **Ingrid Sorel KOUEMOU WATCHO**, enseignant-chercheur, Sciences économiques, Institut Universitaire des Sciences de L'Organisation – IUSO (Gabon), **Roméo Parfait NGAHA**, doctorant, Sciences de Gestion, Université de Yaoundé II (Cameroun), **Dewa ALIOU**, enseignant-chercheur, Comptabilité, ESSEC Université de Garoua (Cameroun), **Marthe BITOUTOU**, étudiante, Gestion appliquée, Université de Douala (Cameroun) et **Mamoudou BOBO**, Agence de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (APME) (Cameroun).

► **Résumé**

L'objectif de cet article est double. Il vise d'une part à approfondir les facteurs catalyseurs de la finance en examinant les différentes caractéristiques des types de financements disponibles. D'autre part, il cherche à explorer le lien complexe entre la finance et les PME, dans le but de proposer des solutions innovantes pour surmonter les obstacles actuels

et promouvoir le développement économique durable des PME en Afrique. En effet, dans un contexte où les petites et moyennes entreprises (PME) demeurent confrontées à de nombreux obstacles en matière de croissance et de développement, notamment en raison du manque de capitaux, et ce, malgré leur importance cruciale dans l'économie, le défi de leur accès au financement externe demeure chronique et persistant. Malgré les programmes de soutien mis en place par les gouvernements et les initiatives des institutions financières, les PME continuent d'éprouver des difficultés à obtenir les ressources financières nécessaires pour leur expansion.

C'est dans ce contexte que s'inscrit l'axe abordé lors de la 4^e Conférence internationale sur la Francophonie économique (CIFÉ), qui se penche sur la question cruciale des financements et des investissements privés en Afrique. En réunissant les experts en droit, en économie et en politique, cet axe vise à analyser les défis et les opportunités liés au financement des PME, ainsi que les différentes typologies de financement auxquelles elles ont recours.

Deux panels ont été organisés pour aborder ces questions, mettant en lumière les défis spécifiques auxquels sont confrontées les PME en matière de financement. Le premier panel met l'accent sur le rôle central du secteur bancaire dans le financement des PME, soulignant la contribution essentielle des banques à l'économie en soutenant les entreprises et les projets d'investissement. Le deuxième panel met en évidence l'importance des coopératives et d'autres sources de financement alternatives dans l'accès au financement des PME, mettant en avant leur rôle crucial dans le soutien à ces entreprises.

Pour surmonter les obstacles actuels et encourager un développement économique durable, il est recommandé d'inciter les banques à créer des produits financiers adaptés aux PME avec des garanties de crédit gouvernementales, de soutenir les coopératives et les mécanismes alternatifs comme le microfinancement, de réviser les lois pour faciliter l'accès au financement, d'investir dans la formation des entrepreneurs pour améliorer leur gestion financière et de renforcer les aides gouvernementales, y compris les incitations fiscales pour les investisseurs dans les PME et la création de fonds spécifiques.

Mots-clés : banque, coopérative, finance, PME.

► Introduction

Ces dernières années, l'intérêt pour les petites et moyennes entreprises (PME) s'est renforcé, tant de la part des décideurs politiques que des économistes, conscients de leur rôle central dans l'économie. En effet, ces entités jouent un rôle crucial dans la stimulation de l'innovation et dans la création d'emplois, ce qui en fait des acteurs incontournables pour la croissance économique. Toutefois, malgré leur importance, les PME se heurtent à divers obstacles qui freinent leur plein développement. Parmi ces obstacles, le financement se distingue comme l'un des principaux défis. Bien que des progrès aient été réalisés pour améliorer l'accès au financement, comme le révèlent les données de la Banque mondiale de 2024, les chiffres relatifs au crédit intérieur fourni au secteur privé par les banques montrent des variations significatives entre différents pays africains.

Dans certains pays en développement comme la Côte d'Ivoire et le Nigéria, les taux de crédit intérieur au secteur privé sont relativement bas, avec 21,11 % pour la Côte d'Ivoire et 12,94 % pour le Nigéria. Ces chiffres indiquent une insuffisance d'accès au financement pour les entreprises privées, ce qui peut entraver leur croissance et leur développement économique. Cette insuffisance limite leur plein potentiel de croissance et les empêche de s'affirmer en tant que leaders mondiaux dans leurs secteurs respectifs. Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental dans la création d'emplois, la stimulation de l'innovation et la dynamisation de la croissance économique, comme mentionné précédemment. En restreignant leur accès au financement, ces pays risquent de compromettre leur compétitivité sur le marché mondial et de freiner leur développement à long terme. En revanche, des pays comme la Tunisie et l'Afrique du Sud affichent des taux de crédit intérieur plus élevés, à 63,98 % et 58,67 % respectivement, suggérant un meilleur accès au financement privé. Ces pays peuvent ainsi offrir un environnement plus propice au développement des PME, favorisant ainsi la croissance économique.

Pour les pays comme le Kenya et le Burkina Faso, bien que leurs taux de crédit intérieur au secteur privé soient plus modérés, à 31,51 % et 31,27 % respectivement, il reste néanmoins des efforts à fournir pour soutenir pleinement les PME et favoriser leur expansion.

Ces disparités en matière d'accès au financement mettent en évidence l'importance de politiques et d'initiatives visant à améliorer l'accès au crédit pour les entreprises privées dans les pays où l'insuffisance de financement constitue un obstacle majeur au développement économique. Ainsi, pour exploiter pleinement le potentiel économique des PME en Afrique subsaharienne, il est impératif de surmonter les obstacles persistants liés au financement. Comme mentionné précédemment, l'insuffisance d'accès au financement entrave leur capacité à croître et à prospérer dans un environnement économique mondial de plus en plus compétitif. Nakasone *et al.* (2024) soulignent que cela nécessite la mise en place de mesures politiques et économiques visant à créer un environnement propice à leur croissance et à leur compétitivité sur la scène internationale. En investissant dans des programmes de soutien financier adaptés aux besoins des PME, en renforçant les infrastructures financières et en favorisant l'accès à des sources de financement diversifiées, les gouvernements peuvent encourager le développement dynamique de ce secteur vital. De telles initiatives contribueront non seulement à renforcer l'économie locale, mais aussi à positionner les PME africaines comme des acteurs majeurs sur la scène économique mondiale.

L'intérêt pour la finance dans le contexte des PME découle de plusieurs facteurs essentiels. Tout d'abord, les PME jouent un rôle crucial dans l'économie en tant que moteurs de croissance, de création d'emplois, de richesses pour consolider l'économie et d'innovation grâce à leur dynamisme de prise en compte des caractéristiques et des évolutions environnementales (Aminkeng *et al.*, 2024). Pourtant, elles sont souvent confrontées à des défis majeurs en matière de financement, ce qui limite leur capacité à se développer et à contribuer pleinement à l'économie.

Le lien entre la finance et les PME est d'une importance capitale. En effet, les PME ont besoin de financement pour investir dans leur croissance, développer de nouveaux produits, améliorer leurs infrastructures et accéder à de nouveaux marchés (Ndzana et Mvogo, 2024). Sans un accès adéquat au financement, leur potentiel de croissance est limité, ce qui influence non seulement leur propre développement, mais aussi celui de l'économie dans son ensemble.

De nos jours, la problématique de financement des petites et moyennes entreprises (PME) se présente avec une pertinence évidente (Lassassi et Menna, 2020). Ces dernières sont devenues un vecteur important de relance de la vie économique et sociale de plusieurs pays, notamment dans les pays en développement qui ont mis en place des stratégies de financement des différents types de PME.

L'accès à ces différentes sources de financement est essentiel pour renforcer leur capacité à investir, à se développer et à contribuer durablement à l'économie. Les institutions financières, les organismes gouvernementaux et les programmes de microfinance jouent un rôle clé en fournissant des solutions de financement adaptées aux besoins spécifiques des PME, facilitant ainsi leur croissance et leur développement à long terme.

Les données de la Banque mondiale (2024) révèlent qu'il existe une disparité en matière de crédit à l'économie en Afrique. En effet, à titre d'illustration, le crédit à l'économie rapporté au PIB au Maroc était de 64,12 % en 2022.

Par contre, au Cameroun, le taux de crédit au secteur privé était de 14,05 %.

Des travaux empiriques illustrent cette controverse dans la littérature. À ce sujet, les PME souffrent d'une insuffisance de liquidités plus importante que les grandes entreprises. Cela est dû aux contraintes de financement qui sont plus nombreuses et plus complexes que celles des grandes entreprises (Hefnaoui et Darkawi, 2020). En effet, les traitements des demandes de crédit des PME sont faits sur la base de plusieurs critères présentés dans la littérature qui peuvent être axés sur des données objectives (étude de marché, bilan comptable, compte de résultats) ou sur des données subjectives.

Comme nous l'avons mentionné antérieurement, les PME sont à la fois la base et la source essentielle de la croissance économique des pays industrialisés aussi bien que des économies émergentes (Robu, 2013). Elles forment le poumon économique de nombreux pays (Santoro *et al.*, 2018), constituent la principale force de l'économie et jouent un rôle essentiel dans le processus de développement de n'importe quel pays (Debbahi, 2020). Malgré leur poids dans les économies africaines et en dépit de leur rôle moteur en termes de développement économique, les

PME ont un accès très limité au marché des financements (Lefilleur, 2008). En outre, les grandes entreprises ont une espérance de vie plus longue en comparaison avec les PME parce qu'elles sont plus diversifiées et disposent d'un niveau de risque moins élevé (Mayr *et al.*, 2017, p. 110). Ainsi, lorsqu'une crise externe met en péril les marchés, comme la récente épidémie de COVID-19, les PME sont plus durement touchées (Eggers, 2020).

De manière spécifique, les PME se sont trouvées menacées par la crise de la COVID-19 compte tenu de leur situation financière relativement chancelante (Thorgren et Williams, 2020). L'étude de Bartik *et al.* (2020) sur l'impact de la pandémie sur la rentabilité des PME reste pertinente. Les résultats de cette enquête, menée du 27 mars au 4 avril 2020 auprès de plusieurs PME américaines, révèlent que 41,3 % des 5 843 répondants ont temporairement fermé à cause de la pandémie et que les dommages se révéleront plus considérables si la crise perdure. D'autres études, comme celle de Brown *et al.* (2020) sur le risque de liquidité des PME britanniques, déduisent que, bien avant la crise sanitaire, 1 PME sur 12 éprouvait déjà des problèmes de liquidités et qu'une importante proportion des 1 500 PME britanniques sondées était déjà exposée à un risque à court et à moyen terme. Ce sont principalement les grandes entreprises qui bénéficient de la majorité des financements. Ainsi, l'obstacle majeur de ces entreprises reste toujours l'insuffisance des sources de financement ; le crédit bancaire classique ne permet pas de couvrir tous les besoins et demeure très faible.

La relation entre les banques et les microentreprises est d'actualité, tant ces deux acteurs jouent un rôle très important dans la finance et l'économie du pays. Mais plusieurs défis et contraintes liés à cette relation se sont posés et se posent encore en Afrique. D'ailleurs, les banques et les microentreprises ont fait l'objet de plusieurs débats et recherches en soulignant que l'une est importante pour l'autre et en indiquant les différentes exigences de l'une pour l'autre. Certains soulignent que cette relation repose fondamentalement sur le rôle traditionnel des banques, soit la collecte des fonds, la prestation des services et l'octroi de crédit (Brixiová *et al.*, 2020 ; Ndzana et Mvogo, 2024).

En effet, la création de microentreprises, leur fonctionnement et leur développement nécessitent un capital important dépassant parfois les moyens de l'entrepreneur. De plus, les PME utilisent non seulement leurs propres ressources financières, mais elles comptent également sur

les ressources externes par le biais d'ouverture du capital ou tout simplement par l'aide de l'État en s'appuyant sur les dispositifs et les agences d'appui et de développement de l'entrepreneuriat, sans oublier l'endettement auprès des institutions financières. En effet, la banque constitue une des institutions financières mobilisées par le gouvernement afin de faciliter l'accès au financement pour tous les types de PME. C'est un intermédiaire financier entre des agents économiques ayant des excédents de financement et d'autres ayant des besoins de financement, jouant un rôle indispensable dans la promotion et le développement de toutes les activités. L'accompagnement bancaire, aussi bien sur le court, moyen et long terme, est une source importante de financement qui satisfait le besoin des petites et moyennes entreprises de s'exercer et d'agir. Certains pensent que les problèmes de ce financement bancaire se résument à des problèmes de garanties qui sont jugées parfois trop contraignantes.

L'étude menée par Ourich et Oubal (2024) montre que le type de financement est un facteur essentiel dans la gestion financière des PME. Leur constat souligne l'importance critique du choix des diverses sources de financement pour favoriser la santé financière et la croissance de ces entreprises. En effet, les décisions relatives au mode de financement ont un impact significatif sur la rentabilité, la stabilité financière et la capacité des PME à gérer les risques. L'enjeu fondamental, motivant cette étude, provient du fait que les PME ont besoin du financement pour soutenir leurs activités. La relation banque-PME est caractérisée par l'existence d'une asymétrie d'information qui est l'une des raisons principales de l'exclusion de la PME du financement bancaire (Boot, 2002).

Toutefois, certains facteurs liés à cette relation bancaire peuvent influencer l'accès des PME au financement. À cet effet, plusieurs travaux empiriques ont relevé l'importance qu'a la relation banque-entreprise lors du processus d'octroi de crédit. À ce sujet, Hoshi *et al.* (1991) montrent que la relation banque-PME est mesurée par plusieurs facteurs dont les plus importants sont la durée de la relation et le nombre de banques. De plus, Wamba (2013) a montré qu'il existe une relation positive entre la durée de la relation banque-PME et l'accès au financement bancaire. Quant au nombre de banques, la littérature converge vers deux opinions contradictoires. En fait, pour Hernandez-Canovas et Martinez-Salano (2007), la multibanclarisation influence positivement l'accès au crédit bancaire, alors que pour des auteurs comme Von

Thadden (1995), la multibancairisation exerce un effet négatif sur l'accès au financement bancaire. En dehors de l'analyse des aspects de la relation banque-PME lors du processus d'octroi de crédit, les caractéristiques de l'entreprise sont aussi prises en compte (Ahodode et Okala Eloundou, 2024 ; Brixiová *et al.*, 2020 ; Ndzana et Mvogo, 2024).

En nous concentrant sur les PME et microentreprises en Afrique, nous avons pu constater leur importance en termes de statistiques économiques. Ces entreprises représentent une part significative du tissu économique du pays, contribuant à la création d'emplois et à la génération de valeur ajoutée. Une étude récente menée par Fieve et Chrysostome (2024) s'est penchée sur l'effet des prêts des coopératives de crédit sur l'entrepreneuriat féminin dans la municipalité d'Ashaiman au Ghana. Les auteurs ont constaté que ces prêts fournissent un soutien financier à long terme et sans intérêt aux femmes entrepreneures, les aidant à démarrer ou à développer leur entreprise. Cette recherche met en lumière le rôle essentiel des coopératives de crédit dans le soutien à l'entrepreneuriat féminin, renforçant ainsi la contribution des PME et microentreprises à la croissance économique et à la création de valeur ajoutée en Afrique.

Les dispositifs d'aide et de financement mis en place par les gouvernements et d'autres organismes jouent un rôle crucial en fournissant aux PME les ressources nécessaires pour leur développement et leur croissance. Cependant, ces entreprises rencontrent encore des contraintes significatives, notamment un accès limité aux dispositifs de financement, ce qui entrave leur développement et leur capacité à contribuer pleinement à l'économie. L'étude de Metu et Nwogwugwu (2024) soutient cette observation en examinant les défis spécifiques auxquels sont confrontées les microentrepreneures dans l'État d'Anambra, au Nigéria, en matière d'accès au financement. En utilisant des méthodes qualitatives et quantitatives, ainsi qu'une technique d'échantillonnage en plusieurs étapes, cette étude a analysé les données via un modèle de régression logit. Les résultats montrent que la peur du défaut de paiement, le manque de garanties, l'incapacité à obtenir des garants et l'asymétrie d'information sont les principaux obstacles à l'accès au microcrédit pour les femmes.

Ces conclusions reflètent bien les défis plus larges auxquels les PME font face, malgré les dispositifs d'aide existants. Pour améliorer l'accès au financement, il est essentiel de renforcer les dispositifs actuels

en prenant en compte ces obstacles spécifiques. L'amélioration de l'accès à l'information et la mise en place d'une éducation financière ciblée, comme le suggèrent les auteurs, sont des mesures cruciales pour mieux soutenir les microentrepreneuses et maximiser leur contribution à l'économie.

Après cette introduction, le reste de l'article se présente comme suit. Dans la deuxième section, nous faisons une brève revue de la littérature en ressortant les fondements théoriques du financement des PME par les banques et la synthèse des travaux empiriques et leurs limites. Dans une troisième section, nous apprécions les contributions des auteurs des deux panels à la compréhension des sujets. Deux sous-sections vont meubler cette section. D'une part, les communications du panel sur l'importance du secteur bancaire en tant qu'acteur majeur du financement et d'autre part, l'impact des coopératives et d'autres sources de financement seront présentés. Une conclusion viendra mettre un terme au papier.

► 1. Revue de la littérature

Lorsque l'on analyse la contribution du secteur bancaire au financement à travers l'intermédiation, il est impératif d'explorer en profondeur la théorie de l'intermédiation financière. Celle-ci met en lumière le rôle central des banques dans la collecte de l'épargne en vue de la canaliser vers des crédits, notamment en faveur des PME. Elle constitue ainsi un socle théorique indispensable pour appréhender le positionnement des banques en tant qu'intermédiaires entre les épargnants et les emprunteurs. Parallèlement, l'examen des théories connexes telles que la théorie de l'asymétrie d'information s'avère pertinent. Cette dernière révèle les déséquilibres d'informations entre les différentes parties impliquées dans les transactions financières, un aspect crucial dans le contexte bancaire. De même, l'exploration de la théorie de la libéralisation financière permet d'analyser les répercussions de l'ouverture des marchés financiers sur l'intermédiation bancaire, éclairant ainsi les dynamiques contemporaines du secteur. Enfin, la théorie des risques financiers revêt une importance capitale, mettant en évidence la nécessité pour les banques de gérer efficacement les risques inhérents à l'octroi de crédits. L'étude croisée de ces différentes théories offre un cadre conceptuel robuste pour appréhender tant le fonctionnement que les défis auxquels le secteur bancaire est confronté en matière de financement.

1.1 Fondements théoriques du financement des PME par les banques

Selon la théorie financière classique, développée notamment par Modigliani et Miller (1958), « la valeur d'une entreprise est indépendante de la structure de son capital. La décision d'investir ou non dans un projet créateur de valeur pour l'entreprise devrait être prise indépendamment de celle du choix de son financement » (Collomb, 2013). Alors, le financement désigne l'ensemble des mécanismes utilisés par les agents économiques tels que les États, les entreprises et les particuliers pour obtenir les ressources nécessaires afin de financer leur trésorerie et leurs besoins d'investissements à court, moyen ou long terme. Les principales sources de financement comprennent les crédits bancaires ainsi que l'émission de titres utilisée par les États, les collectivités et les entreprises. En résumé, le financement est le processus par lequel les acteurs économiques obtiennent les fonds nécessaires pour soutenir leurs activités et leurs projets.

Pour répondre aux besoins de financement d'une PME à chaque phase de son développement, un éventail de ressources financières est disponible, chacune ayant ses avantages et ses implications. Le choix des sources de financement revêt une importance capitale pour le dirigeant, car il doit prendre en considération plusieurs facteurs, notamment le stade de croissance de l'entreprise, la rentabilité anticipée de l'investissement et la structure financière existante. Les sources de financement peuvent être classées en deux catégories principales : les sources internes, telles que l'autofinancement, qui sont liées à la propriété de l'entreprise, et les sources externes, telles que le microcrédit, le financement bancaire et l'introduction en bourse. Chaque option de financement présente des implications financières, juridiques et opérationnelles distinctes, qui doivent être soigneusement évaluées pour garantir la viabilité financière et la croissance durable de l'entreprise. Pour le financement interne, nous citons l'autofinancement, qui est défini comme une opération par laquelle une entreprise finance son capital fixe sans recourir à des capitaux externes. Il s'agit d'un surplus financier généré par les activités de production et d'échange de l'entreprise, représentant la richesse qu'elle crée. L'autofinancement constitue une ressource interne essentielle utilisée pour financer tout ou une partie des investissements, répondre aux besoins croissants en fonds de roulement et augmenter les liquidités de l'entreprise. En optant pour l'autofinancement, l'entreprise évite les contraintes et les frais liés aux opérations externes sur le marché. Pour

le financement externe, nous citons le capital-risque, qui est une forme de financement où des investisseurs fournissent des fonds à des entreprises en démarrage ou à des projets innovants ayant un fort potentiel de croissance. Les investisseurs en capital-risque, appelés capital-risqueurs, prennent des participations dans ces entreprises en échange de leur investissement. Ils prennent ainsi un risque financier en espérant obtenir des rendements élevés à long terme, généralement par le biais de la vente de leurs participations lorsque l'entreprise atteint une valorisation plus élevée. Le capital-risque est souvent associé aux secteurs de la technologie et de l'innovation, où les risques et les opportunités de croissance sont plus importants. Il y a aussi le marché financier, soit l'introduction en bourse : la PME peut directement solliciter les acteurs disposant de capacités de financement pour obtenir des fonds pour ses besoins de financement. Cela se fait généralement sur le marché financier, qui constitue le moyen par lequel l'entreprise peut obtenir les capitaux nécessaires pour couvrir ses besoins. Le marché financier peut être défini comme un lieu où les acteurs disposant de capacités de financement prêtent directement des fonds aux acteurs ayant des besoins de financement tels que les entreprises, en utilisant des instruments financiers appelés titres. Le titre, par définition, est un actif financier qui peut prendre la forme d'une action, d'une obligation ou d'un titre de créance. Il peut être émis par une société ou par un État. Il offre aux entreprises un accès à des ressources importantes, une diversification des sources de financement, la possibilité de valoriser et de liquider leurs actifs, ainsi qu'un accès à un large éventail d'investisseurs. Ces avantages peuvent contribuer au développement et à la croissance des PME (Gillet, 2003).

1.2 Synthèse des travaux empiriques

Dans cette synthèse des travaux empiriques, nous nous penchons sur l'application des principes de l'intermédiation financière dans divers contextes, ainsi que sur leur impact sur le développement économique, en nous appuyant sur les recherches menées par plusieurs auteurs.

Les études empiriques ont souvent confirmé le rôle central des institutions bancaires dans la mobilisation des ressources financières et dans la facilitation de l'accès au crédit pour les entreprises, notamment les PME. Ces travaux ont mis en lumière l'importance des différents types de crédits, tels que les crédits à court, moyen et long terme, dans le soutien à la croissance des entreprises (Bayoud Sara, 2024).

Parallèlement, la recherche a souligné l'effet positif du financement bancaire sur la productivité et l'innovation des entreprises, ainsi que sur leur capacité à créer des emplois et à stimuler la croissance économique. Les coopératives de crédit et de microfinance ont également été étudiées, mettant en évidence leur rôle crucial dans le financement des entrepreneurs et des petites entreprises, surtout dans les régions où l'accès aux services bancaires traditionnels est limité (Bessière et Stéphany, 2017; Jaad et Haida, 2024).

En outre, les recherches ont examiné l'impact des nouvelles formes de financement, comme le financement participatif (*crowdfunding*) et le capital-risque, sur le paysage financier des entreprises. Ces études ont montré que ces formes de financement émergentes offrent des options complémentaires aux PME, notamment dans les secteurs innovants et à forte croissance (Ahmadou *et al.*, 2024; Asri, 2024). En explorant ces différentes sources de financement, les chercheurs ont contribué à éclairer les meilleures pratiques en matière d'intermédiation financière et à promouvoir le développement économique durable.

► 2. Contributions des présentations sur le thème

Les présentations abordant ces questions lors de la CIFÉ seront essentielles pour éclairer les décideurs politiques, les investisseurs et les entrepreneurs sur les défis actuels et les occasions à saisir pour favoriser un développement économique dynamique et inclusif en Afrique subsaharienne.

D'une part, dans le contexte camerounais, l'accès au financement constitue souvent un défi majeur pour les petites et moyennes entreprises (PME) ainsi que pour les entrepreneurs. Des obstacles tels que les garanties requises, la disponibilité limitée du crédit et les procédures administratives complexes peuvent entraver le développement des entreprises. Par conséquent, il est crucial d'analyser ces défis de manière approfondie lors de la CIFÉ afin de formuler des solutions adaptées qui favorisent l'accès au financement et qui encouragent l'entrepreneuriat.

D'autre part, le Cameroun offre également un environnement propice à l'investissement privé dans divers secteurs clés tels que l'agro-industrie, l'énergie, les infrastructures et les nouvelles technologies. Ces

opportunités d'investissement présentent un fort potentiel de croissance économique et de création d'emplois, mais nécessitent également un cadre réglementaire et des incitations appropriés pour attirer les investisseurs nationaux et étrangers.

Ainsi, lors de la CIFÉ, l'analyse approfondie des défis et des opportunités liés au financement et aux investissements privés en Afrique subsaharienne permettra de formuler des recommandations stratégiques et des bonnes pratiques visant à renforcer le climat des affaires et à promouvoir un développement économique durable et inclusif dans la région.

L'axe 3 se penche dès lors sur ces questions, et deux panels sont retenus pour discuter des problèmes rencontrés dans la libéralisation commerciale en Afrique, mais aussi des solutions envisageables pour pallier ces problèmes.

- Le premier panel souligne l'importance du secteur bancaire en tant qu'acteur majeur du financement. Il explore en profondeur le rôle crucial des institutions bancaires dans l'économie, mettant en avant leur contribution essentielle au financement des entreprises, des projets d'investissement et au développement économique global.
- Le deuxième panel met en avant l'impact des coopératives et d'autres sources de financement. Il examine en détail l'influence de ces structures alternatives sur l'accès au financement, en mettant en lumière leur rôle crucial dans le soutien aux initiatives économiques locales, notamment pour les petites entreprises et les communautés à faible revenu.

2.1 L'importance du secteur bancaire en tant qu'acteur majeur du financement

Le panel 1 réunit une expertise diversifiée du monde universitaire et professionnel, avec un accent particulier sur le secteur bancaire en tant qu'acteur clé du financement. En ouverture de cette session, madame Leila Lankarani, professeure agrégée de droit public à l'Université de Franche-Comté (France) et présidente du panel, a pris la parole. Dans son discours introductif, elle a présenté les intervenants ainsi que les rapporteurs de la séance, tout en exprimant sa gratitude envers l'auditoire.

De plus, elle a donné un aperçu des différents sujets qui seront abordés au cours de cette session, soulignant ainsi l'importance des échanges et des contributions à venir.

La première communication est présentée par madame Ingrid Sorel Kouemou Watcho, enseignante-chercheuse, sciences économiques, Institut Universitaire des Sciences de l'Organisation – IUSO (Gabon). L'auteure apporte des réflexions sur la qualité du portefeuille et la solidité des banques des pays de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC). Sa problématique explore l'effet potentiel de la qualité des crédits sur la stabilité financière des banques, en particulier à la lumière des nouvelles exigences réglementaires en matière de gestion des risques. L'objectif est d'évaluer si un niveau élevé de prêts non performants pourrait menacer la stabilité des institutions financières de la région. Pour aborder cette problématique, l'auteure a adopté une approche méthodologique combinant un modèle Logit et un modèle Tobit. Cette méthodologie permet d'évaluer la probabilité de solidité bancaire en fonction de divers indicateurs de qualité de crédit, tout en tenant compte des contraintes liées à la censure des données. Les résultats de l'étude révèlent que la capacité des banques à accorder du crédit, mesurée par les crédits nets sur total des actifs (CRNTA), est l'indicateur principal de la qualité des crédits qui exerce un impact négatif sur la probabilité de maintien de la solidité bancaire. De plus, l'étude détermine qu'un taux de prêts non performants supérieur à 10 % conduirait à une situation de fragilité de la banque. Sur la base de ces constatations, l'auteure formule des recommandations visant à renforcer la solidité financière des banques de la CEMAC. Ces recommandations incluent des mesures telles que l'amélioration de la qualité du portefeuille de crédits à travers des politiques de gestion des risques plus strictes, des normes de souscription de crédit plus rigoureuses et un suivi plus étroit des prêts non performants. De plus, des actions correctives sont suggérées pour réduire les risques associés aux prêts non performants et maintenir la stabilité du système financier régional. En résumé, l'auteure met en évidence l'importance de la qualité du portefeuille de crédits dans la solidité financière des banques de la CEMAC et propose des recommandations pratiques pour améliorer cette qualité et garantir la stabilité du secteur financier dans la région.

La deuxième communication est présentée par monsieur Roméo Parfait Ngaha, doctorant en sciences de gestion à l'Université de Yaoundé II (Cameroun). À travers son analyse, il met en lumière les opportunités offertes par la finance islamique pour combler les lacunes en matière de financement des PME de l'espace francophone, en particulier pour les investissements à moyen et long terme. Sa recherche adopte une méthodologie théorique de l'argumentation, tout en prenant en compte les contre-arguments et en engageant des discussions pour mettre en évidence le rôle de la finance islamique dans l'octroi de financement à long terme aux PME de cet espace. Les résultats de son étude révèlent que l'approche de partage des risques de la finance islamique incite les institutions financières islamiques à fournir des crédits de long terme aux entreprises. De plus, les produits de la finance islamique tels que la Musharakah et la Musharakah décroissante, basés sur la coentreprise ou le partenariat, offrent aux PME de l'espace francophone des financements de long terme adaptés à leurs investissements et à leur internationalisation. Les transactions avec paiement différé en finance islamique, comme le produit de financement Murabaha, sont également bien adaptées au financement des exportations des PME de cet espace. Sur la base de ces résultats, l'auteur propose plusieurs recommandations pour les décideurs politiques, les banques et les entrepreneurs au Cameroun. Il est suggéré de renforcer les capacités des PME en matière de production des données comptables en leur offrant des formations adaptées. De plus, les banques sont encouragées à élargir leurs critères d'évaluation des demandes de financement des PME au-delà de la seule gestion des résultats comptables et à utiliser des formes de crédit mieux adaptées si nécessaire pour soutenir la croissance des entreprises.

La troisième communication est présentée par madame Marthe Bitoutou, étudiante en gestion appliquée à l'Université de Douala (Cameroun). Elle aborde la question de l'accès au financement bancaire et de l'internationalisation des PME au Cameroun, en mettant en avant le rôle crucial de la gestion des données comptables. À travers son étude, elle explore le lien entre ces deux facteurs dans le contexte spécifique des entreprises camerounaises. En utilisant un échantillon représentatif de 200 PME en 2016, l'auteure adopte une méthodologie robuste basée sur un modèle à équations simultanées pour examiner ces relations. Les résultats obtenus mettent en évidence un lien direct et négatif entre l'accès au financement bancaire et l'internationalisation des PME, suggérant que les entreprises ayant un accès limité au financement ont

tendance à être moins enclines à s'internationaliser. Par ailleurs, l'étude révèle une relation indirecte et positive entre ces deux variables à travers l'utilisation d'indicateurs comptables, ou *accruals*, discrétionnaires, soulignant ainsi l'importance d'une gestion comptable rigoureuse pour favoriser l'internationalisation des PME. En conclusion, les résultats de l'étude de Bitoutou soulignent l'importance pour les PME camerounaises de diversifier leurs sources de financement et d'adopter une approche proactive en matière de gestion comptable afin de renforcer leur compétitivité sur les marchés internationaux.

Sur la base de ces résultats, l'auteure propose plusieurs recommandations pour les décideurs politiques, les banques et les entrepreneurs au Cameroun. Il est suggéré de renforcer les capacités des PME en matière de production des données comptables en leur offrant des formations adaptées. De plus, les banques sont encouragées à élargir leurs critères d'évaluation des demandes de financement des PME au-delà de la seule gestion des résultats comptables et à utiliser des formes de crédit mieux adaptées si nécessaire pour soutenir la croissance des entreprises. Enfin, les politiques publiques devraient encourager la collaboration entre les acteurs du secteur financier et les PME pour faciliter l'accès au financement.

La quatrième communication est présentée par monsieur Mamoudou Bobo, chef de la cellule des Études et de la Prospective au ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Économie Sociale et de l'Artisanat. Il mène une réflexion sur l'accès des PME au financement au Cameroun, en examinant les enjeux, défis et perspectives.

À la suite des présentations, la présidente a donné la parole à l'auditoire pour discuter des préoccupations et des points développés par les communicateurs. Voici les apports des débats menés dans la deuxième phase du panel :

- Les politiques publiques devraient encourager la collaboration entre les acteurs du secteur financier et les PME pour faciliter l'accès au financement.
- Les autorités politiques doivent promouvoir des politiques incitatives et des cadres réglementaires favorables au développement de la finance islamique pour favoriser l'accès des PME de l'espace francophone aux financements de long terme.

- Les institutions financières islamiques devraient également intensifier leurs efforts pour sensibiliser les PME à ces solutions de financement alternatives et développer des produits financiers adaptés à leurs besoins spécifiques.
- Les PME elles-mêmes pourraient bénéficier de formations et de conseils sur les opportunités offertes par la finance islamique pour leurs projets d'investissement à long terme et leur expansion internationale. En mettant en œuvre ces mesures, les acteurs concernés peuvent contribuer à renforcer le tissu économique du pays et à stimuler le développement des petites et moyennes entreprises.

Ces débats ont clos la présente séance du panel 1. Une activité qui s'est déroulée le deuxième jour de la 4^e Conférence internationale sur la Francophonie économique (CIFÉ).

2.2 L'impact des coopératives et d'autres sources de financement des PME

Le panel 2 réunit des acteurs du monde universitaire et professionnel et se penche sur les financements et les investissements privés dans un contexte mondial. Les communications sur les coopératives et d'autres sources de financement sont présentées. À l'entame, monsieur Victor Tokpanou, directeur de l'École Doctorale Droit, Sciences Politiques et Administration de l'Université d'Abomey-Calavi, a pris la parole pour présenter les panélistes, les rapporteurs de la séance et pour remercier l'auditoire. Il précise qu'une communication va ponctuer les travaux de ce panel 2.

La première communication est présentée par monsieur Kokou Atchi, enseignant-chercheur en économie à l'Université de Kara (Togo). Sa communication explore les effets des flux financiers illicites sur l'inclusion financière en Afrique subsaharienne. Il pose la question suivante : comment la lutte contre les flux financiers illicites peut-elle contribuer à promouvoir l'inclusion financière dans la région? Pour répondre à cette question, Atchi adopte une approche méthodologique basée sur les moindres carrés généralisés (MCG) appliqués à un échantillon de 23 pays de la région sur une période s'étalant de 2008 à 2017. Les résultats empiriques de son analyse révèlent un effet négatif des flux financiers illicites sur l'inclusion financière. Ainsi, il recommande une

intensification des efforts pour élaborer et renforcer les lois contre ces flux, la promotion de la transparence financière et la mise en œuvre de programmes d'éducation financière. En conclusion, cette communication met en lumière l'importance de la lutte contre les flux financiers illicites comme un moyen de favoriser l'inclusion financière en Afrique subsaharienne, offrant ainsi des pistes stratégiques pour les politiques et les actions à entreprendre dans la région.

La deuxième communication est présentée par Vladimir Elsy Mawafo, docteur en sciences économiques et de gestion de l'Université Félix Houphouët-Boigny (Côte d'Ivoire) et Karl-I-Bond Menfo Zembong, analyste financier et doctorant en sciences économiques et de gestion de l'Université de Dschang (Cameroun). Ils proposent une réflexion approfondie sur le mode de financement et la durée de formalisation des entreprises au Cameroun, en se posant la question cruciale : le genre a-t-il un impact significatif dans ce contexte? Cette analyse promet d'apporter un éclairage nouveau sur les défis spécifiques auxquels sont confrontées les entreprises au Cameroun en matière de financement et de formalisation, en tenant compte des dimensions de genre. Les résultats de cette étude pourraient avoir des implications importantes pour les politiques économiques et les initiatives visant à promouvoir l'entrepreneuriat et le développement économique inclusif dans la région.

La troisième communication est présentée par Héléne Alouanga, enseignante-chercheuse en économie monétaire, bancaire et financière à l'Université de Yaoundé II (Cameroun). Elle propose une réflexion sur le financement relationnel et les garanties demandées aux PME camerounaises. Cette analyse promet de fournir des informations précieuses sur les défis et les opportunités rencontrés par les petites et moyennes entreprises dans le contexte économique camerounais. Dans ce cadre, Alouanga explore comment le financement relationnel, qui repose souvent sur des liens personnels ou informels entre les emprunteurs et les prêteurs, influence les exigences en matière de garanties. En mettant en lumière les mécanismes de ce type de financement et en examinant les types de garanties demandées aux PME, elle offre une perspective éclairante sur la manière dont les entreprises naviguent dans le paysage financier complexe du Cameroun. Cette analyse approfondie contribuera à mieux comprendre les dynamiques de financement des PME dans le contexte local, ce qui pourrait informer les décideurs politiques et les praticiens du développement économique dans leurs efforts visant à soutenir la croissance et la durabilité des entreprises au Cameroun.

La quatrième communication est présentée par Fabrice Nkoue Lonte, doctorant en sciences de gestion à l'Université de Yaoundé II (Cameroun), Merveille Eding Batta, enseignant grade assistant en sciences économiques et de gestion à l'Université de Yaoundé II et Manuella Rachelle Nya, doctorante en sciences économiques et de gestion à l'Université de Yaoundé II (Cameroun). Ils proposent une réflexion sur la qualité du résultat comptable et le financement des PME au Cameroun. Leur étude vise à clarifier le lien entre la qualité des résultats comptables des PME et leur accès au financement, en mettant en évidence l'importance des pratiques de bonne gouvernance. Pour ce faire, ils ont mobilisé une revue de la littérature et ont analysé les données de l'enquête *Enterprise Surveys* de la Banque mondiale menée en 2016 au Cameroun. Leurs résultats empiriques mettent en lumière deux conclusions principales : d'une part, la mise en place de mécanismes de gouvernance a un impact positif sur la qualité des résultats comptables des PME, notamment à travers l'existence d'un conseil d'administration et le degré de concentration du capital ; d'autre part, la qualité des résultats comptables influe positivement sur l'accès au financement des PME, notamment par le biais de pratiques telles que l'externalisation de l'audit et le respect des obligations fiscales. Sur la base de ces conclusions, les auteurs recommandent aux PME camerounaises de renforcer leurs pratiques de gouvernance et d'améliorer la qualité de leurs résultats comptables afin de faciliter leur accès au financement, ce qui pourrait stimuler leur croissance et leur développement dans le contexte économique local.

À la suite de la présentation, le président a donné la parole à l'auditoire pour discuter des préoccupations et des points développés par le communicateur. Les apports des débats menés dans la deuxième phase du panel sont présentés ainsi :

- Établissement de partenariats public-privé pour élaborer des programmes de sensibilisation ciblés sur les risques des flux financiers illicites, en utilisant des campagnes médiatiques, des ateliers communautaires et des sessions de formation en ligne.
- Création de centres de ressources financières dans les quartiers défavorisés, offrant un accès gratuit à des conseils financiers, à des services bancaires de base et à des formations sur la gestion budgétaire et les investissements responsables.

- Promotion de l'entrepreneuriat social et solidaire à travers des incubateurs d'entreprises spécialisées, fournissant un soutien financier et technique aux initiatives locales visant à résoudre les problèmes sociaux et environnementaux, tout en favorisant la croissance économique inclusive.

Ces débats ont clos la présente séance du panel 2. Une activité qui s'est déroulée les deux derniers jours de la 4^e Conférence internationale sur la Francophonie économique (CIFÉ).

► Conclusion et recommandations

La mise en œuvre des recommandations issues des discussions lors de la CIFÉ constitue une étape essentielle pour relever les défis et saisir les opportunités liées aux financements et aux investissements privés au Cameroun et dans l'ensemble de la Francophonie. L'axe 3 de la conférence s'est focalisé sur ces questions cruciales, en mettant en lumière le rôle fondamental du secteur bancaire dans le financement des entreprises et en soulignant l'importance des coopératives et d'autres sources de financement alternatives. Les discussions et les recommandations formulées lors de ces panels, enrichies par des approches diverses telles que l'analyse documentaire et les récits de vie, offrent des pistes stratégiques et des bonnes pratiques pour renforcer le climat des affaires et promouvoir un développement économique durable et inclusif.

Les suggestions présentées sont les suivantes :

- Promouvoir la collaboration public-privé pour favoriser l'innovation et l'entrepreneuriat, tout en renforçant les mécanismes de soutien financier destinés aux petites entreprises.
- Renforcer les mécanismes de soutien financier pour les petites entreprises en mettant en place des programmes d'assistance adaptés et en facilitant l'accès aux financements.
- Diversifier les sources de financement pour les PME, en valorisant les initiatives locales et en soutenant les mécanismes alternatifs de financement tels que le microfinancement.
- Valoriser les initiatives locales en matière d'entrepreneuriat et d'innovation, en encourageant les partenariats avec les acteurs locaux et en soutenant les projets à fort impact social et environnemental.

- Réviser les politiques et les réglementations pour faciliter l'accès au financement pour les PME, en simplifiant les procédures administratives et en garantissant un environnement réglementaire stable et favorable aux entreprises.
- Investir dans la formation des entrepreneurs pour améliorer leurs compétences en gestion financière et pour les aider à mieux naviguer dans le paysage financier.

La prise en compte de ces suggestions, issues de regards croisés des spécialistes juridiques, économiques et politiques, devrait permettre de mieux doter le Cameroun d'instruments importants pour renforcer son climat des affaires et promouvoir un développement économique durable et inclusif. Toutefois, l'analyse d'autres axes de recherche permettra de mieux appréhender les différentes questions non prises en compte dans le présent rapport, ouvrant ainsi la voie à une exploration plus approfondie et à des solutions plus complètes.

► Références bibliographiques

- Ahmadou, B., Motsoguem, A. et Yougouda, H. (2024). Les critères de sélection des PME à financer : Une étude exploratoire auprès des organismes de capital-risque au Cameroun. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 7(1).
- Ahodode, B. G. C. et Okala Eloundou, E. B. (2024). Financial innovation, financial inclusion, and enterprise performance : A sectoral analysis. *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 1-20.
- Aminkeng, T. A., Huaming, S., Mukete, N. B. et Mwalupaso, G. E. (2024). Impact of Credit Constraints on Financial Performance of Small and Medium Size Enterprises. *The European Journal of Development Research*, 1-29.
- Asri, O. E. (2024). Le financement du développement par les Sukuk du Waqf et le Crowdfunding. *Recherches et Applications en Finance Islamique (RAFI)*, 8(1).
- Banque mondiale. (2024). Rapport annuel. <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/FD.AST.PRVT.GD.ZS>
- Bartik A.W., Bertrand M., Cullen Z., Glaeser E.L., Luca M. et Stanton C. (2020). The impact of covid-19 on small business outcomes and expectations. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 117, 17656-17666.
- Bayoud, S. (2024). Financial intermediation : An exploration of the theoretical foundations. *African Scientific Journal*, 3(22), 893-893.
- Bessière, V. et Stéphaney, É. (2017). *Le crowdfunding : fondements et pratiques* (2^e éd.). De Boeck Supérieur.

- Boot, A. W. A. et Thakor, A. V. (2002). Can relationship banking survive competition? *The Journal of Finance*, 57(1), 231-266. <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00223>
- Brixiová, Z., Kangoye, T. et Yogo, T. U. (2020). Access to finance among small and medium-sized enterprises and job creation in Africa. *Structural Change and Economic Dynamics*, 55, 177-189.
- Brown, R., Rocha, A. et Cowling, M. (2020). Financing entrepreneurship in times of crisis : Exploring the impact of COVID-19 on the market for entrepreneurial finance in the United Kingdom. *International Small Business Journal*, 38(5), 380-390.
- Collomb, A. (2013). Investissement et choix de financement. Dans L. Cappelletti et C. Hoarau, (dir.), *Finance et Contrôle au quotidien 100 fiches* (p. 167-192). Dunod.
- Debbahi, Y. (2021). Le cadre conceptuel des petites et moyennes entreprises : Diversité et spécificité. *Revue Nour d'études économiques*, 6(1), 479-497.
- Eggers, F. (2020). Masters of disasters? Challenges and opportunities for SMEs in times of crisis. *Journal of Business Research*, 116, 199-208.
- Fieve, J. K. D. et Chrysostome, E. V. (2024). Credit cooperative lending loans as challenges and opportunities for women entrepreneurship in Africa : evidence from Ghana. *Journal of African Business*, 25(1), 94-114.
- Gillet, A. (2003, avril). *Les femmes créatrices de PME en Algérie : motivations, parcours socioprofessionnels et stratégies d'existence* [Conférence]. Colloque International de Rabat, Rabat.
- Hefnaoui, A. et Darkawi, Z. B. (2020). Les PME marocaines et les difficultés d'accès au financement externe. *Revue Internationale du Chercheur*, 1(4).
- Hernández-Cánovas, G. et Martínez-Solano, P. (2007). Effect of the Number of Banking Relationships on Credit Availability : Evidence from Panel Data of Spanish Small Firms. *Small Business Economics*, 28(1), 37-53.
- Hoshi, T., Kashyap, A. et Scharfstein, D. (1991). Corporate Structure, Liquidity, and Investment : Evidence from Japanese Industrial Groups. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(1), 33-60.
- Jaad, M. et Haida, A. (2024). Finance solidaire et développement durable : Quel lien? *Revue AME*, 6(1), 699-717.
- Lassassi, S. et Menna, F. (2020). Le financement des PME dans les pays en développement. *Revue des études économiques*, 32(4), 215-230.
- Lefilleur, J. (2008). Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique subsaharienne? *Afrique contemporaine*, 227(3), 153-174.
- Mayr, S., Mitter, C. et Aichmayr, A. (2017). Corporate Crisis and Sustainable Reorganization : Evidence from Bankrupt Austrian SMEs. *Journal of Small Business Management*, 55(1), 108-127.

- Metu, A. G. et Nwogwugwu, U. C. (2024). Challenging factors affecting access to finance by female micro entrepreneurs in Anambra State, Nigeria. *Journal of African Business*, 25(1), 142-154.
- Modigliani, F. et Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporate finance and the theory of investment. *American Economic Review*, 48, 261–297.
- Nakasone, E., Porter, M., Maredia, M. K., Jones, A. et Tschirley, D. (2024). A mixed methods assessment of technical and financial assistance to small-and medium-sized enterprises in Kenya's food sector. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 46(2), 435-455.
- Ndzana, M. E. et Mvogo, P. G. (2024). Formality, innovation and entrepreneurial business performance in francophone Sub-Saharan Africa. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 31(2), 350-376.
- Ourich, M. et Oubal, K. (2024). Spécificités théoriques des PME marocaines et profil des entreprises défaillantes. *International Journal of Strategic Management and Economic Studies (IJSMES)*, 3(2).
- Robu, M. (2013). The Dynamic and Importance of SMES in Economy. *USV Annals of Economics and Public Administration*, 13, 84-89.
- Thorgren, S. et Williams, T. A. (2020). Staying alive during an unfolding crisis : How SMEs ward off impending disaster. *Journal of Business Venturing Insights*, 14(C).
- Von Thadden, E.-L. (1995). Long-Term Contracts, Short-Term Investment and Monitoring. *The Review of Economic Studies*, 62(4), 557-575.
- Wamba, H. (2013). Capital social et accès des PME africaines au crédit bancaire : Le cas du Cameroun. *La Revue des Sciences de Gestion*, 259260(1), 53-68.



Thème 4

Inclusion et insertion professionnelle

Rapporteur :
Professeur **Abou KANE**, professeur titulaire, agrégé
d'économie, Université Cheikh Anta Diop (Sénégal)

Assistant rapporteur :
Dr **Ané Landry TANO**H, chercheur,
Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)

► **Contributeurs**

La rédaction de ce rapport s'appuie sur les communications orales et écrites des personnes suivantes : **Abdouraman BOUBAKARI**, enseignant-chercheur en sciences économiques et gestion à l'Université de Garoua (Cameroun), **Benjamin FOMBA KAMGA**, professeur titulaire, sciences économiques et gestion, Université Yaoundé II (Cameroun), **Gnepa Ange René HOLO**, doctorant en sciences économiques, **Kouadio Clément KOUAKOU**, enseignant-chercheur en sciences économiques et gestion à l'Université Félix Houphouët-Boigny (Côte d'Ivoire), **Etienne NGANA**, coordonnateur au ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Économie Sociale et de l'Artisanat, Pépinière nationale pilote d'entreprise (Cameroun), **Laurent TCHANDEU**, directeur général des relations internationales, et **Elie NGASSEU NOUPIE**, consultant/chargé de recherche Cabinet d'expertise et de Partenariat International du Cameroun - CEPI-Cameroun.

► Résumé

Les pays africains victimes de la récession économique de 1987 ont pris un certain nombre de mesures comme le gel des recrutements à la fonction publique, pour laisser ce rôle au secteur privé, qui, malheureusement, reste faible. À cela s'ajoutent le boum démographique, la hausse inquiétante du chômage (35 % de femmes sans emploi et 20 % d'hommes) et du sous-emploi des jeunes diplômés (AFDB, 2016). Cette situation entraîne le marché du travail dans une forte vulnérabilité des emplois (72 % des emplois vulnérables), un taux d'informalité des emplois entre 34 % et 72 %, un taux de chômage des jeunes à plus de 12 % avec 38,1 % des jeunes travailleurs vivant dans la pauvreté (ILO, 2018). Fort de ce constat, on assiste à l'essor des politiques actives d'emploi à travers la création de structures publiques d'appui à l'emploi des jeunes. Ce rapport met en évidence des politiques et des programmes d'accompagnement et de renforcement de capacité ainsi que des stratégies novatrices pour faciliter l'insertion professionnelle des jeunes et des femmes à travers l'entrepreneuriat et l'inclusion financière. Il se base sur une méthodologie de recherche mixte (données quantitatives et qualitatives). Il ressort des résultats une insuffisance de l'offre d'emploi pour les couches sociales vulnérables (jeunes diplômés ou non, déscolarisés, peu ou non qualifiés, femmes, immigrés, fonctionnaires, salariés et autres) malgré l'existence de politiques et de programmes d'accompagnement, une inadéquation entre la compétence et l'employabilité des jeunes et l'essor des stratégies d'adaptation ou de contournement à l'insertion professionnelle telles que l'inclusion financière et l'entrepreneuriat, en particulier l'entrepreneuriat féminin.

► Introduction

Les problématiques liées à l'inclusion financière, à l'emploi, à l'employabilité et aux dispositifs d'accompagnement à l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME) constituent des préoccupations majeures qui ont été abordées dans les sessions. La problématique de l'emploi ou de l'insertion professionnelle des jeunes en Afrique comme dans le reste du monde constitue une préoccupation pour les pouvoirs publics et les chercheurs, car de nombreuses personnes dans le monde sont sans emploi; plus de 200 millions de personnes, dont 75 millions ont l'âge compris entre 15 et 25 ans, avec une proportion importante de jeunes femmes (35 % de femmes sans emploi contre

20 % d'hommes). La question du sous-emploi des jeunes diplômés est également importante. Cette situation est liée aux nombreuses crises économiques, à la croissance démographique fulgurante et à la flambée du taux de chômage (AFDB, 2016).

Ainsi, face à cette situation, plusieurs programmes et politiques d'emploi ou d'insertion initialement axés sur le recrutement de jeunes dans la fonction publique ont muté vers les politiques actives d'emploi à travers la création des structures publiques d'appui à l'emploi des jeunes. À titre illustratif, il s'agit de : Fonds National de l'Emploi (FNE) au Cameroun; Programme d'Appui au Développement des Emplois Ruraux (PADER) au Congo Brazzaville; Agence d'Emploi Jeune (AEJ) en Côte d'Ivoire, qui a connu plusieurs dénominations selon les différents régimes gouvernementaux; Fonds National de Promotion de la Jeunesse (FNPJ) au Sénégal; Office National pour la Promotion de l'Emploi (ONAPE) au Tchad. Ces pays enregistrent des données chiffrées au niveau du taux de croissance, de chômage et de sous-emploi. Ces taux se situent respectivement, pour chaque pays, comme suit : Cameroun (4,3 % ; 6,1 % ; 65 %) ; au Congo Brazzaville (4,3 % ; 10,3 % ; 71 %) ; en Côte d'Ivoire (6,6 % ; 5,3 % ; 70,4 %) ; au Sénégal (4,8 % ; 16,7 % ; 59 %) ; au Tchad (3,2 % ; 5,7 % ; 40,8 %). Ces programmes d'insertion sont constitués des instruments tels que l'intermédiation, la formation professionnelle et l'appui à l'entrepreneuriat, qui visent l'amélioration des techniques de recherche d'emploi, l'accès à l'information liée à la disponibilité des emplois, à encourager une démarche dynamique et rationnelle des activités de recherche d'emploi, à permettre aux demandeurs d'emploi de connaître le marché du travail et de mieux s'imposer à travers leurs potentiels atouts.

En dépit de ces efforts consentis par les pouvoirs publics et leurs partenaires au développement, force est de constater que le chômage et la précarité de l'emploi ou d'insertion des différentes couches sociales vulnérables (jeunes diplômés ou non, déscolarisés, peu ou non qualifiés, femmes, immigrés, fonctionnaires et salariés) constituent toujours une problématique qui se pose avec acuité (Elder et Koné, 2014) dans les pays en développement, surtout ceux d'Afrique subsaharienne. Malgré cette volonté politique affichée de la part des pouvoirs publics, ces pays n'arrivent pas résoudre le problème du chômage, du sous-emploi, de la précarité et de la pauvreté dans l'emploi.

Conscients de ce fait, plusieurs pays d'Afrique francophone mettent en place d'autres dispositifs d'accompagnement et de stratégies d'adaptation ou de contournement. Par exemple, au Cameroun, un dispositif novateur d'accompagnement a vu le jour. Il s'agit de la Pépinière Nationale Pilote d'Entreprises, qui est une structure d'incubation dans l'accompagnement et l'encadrement à l'entreprise nouvellement créée, pendant ses premières années de vie, en lui fournissant des prestations en termes d'offre d'hébergement spécifique, des équipements et des services mutualisés à coûts partagés (salles de réunions, cafétérias, locaux de reprographie, accueil-secrétariat, dortoirs et résidences, bureaux, magasins ou salles d'apprentissage) selon le Décret n° 2020/0301/PM du 22 janvier 2020. Cette structure d'incubation publique placée sous la tutelle du ministère des Petites et Moyenne entreprises et l'Économie sociale et de l'Artisanat est une structure opérationnelle au cœur de la stratégie de développement du pays SND30 et a pour vocation d'accompagner tout type de projet d'entreprises.

Par ailleurs, l'inclusion financière se positionne comme une nouvelle stratégie pour généraliser l'accès à un compte courant chez tous les adultes du monde entier, comme elle a été présentée en 2013 par la Banque mondiale avec le lancement de l'initiative « UFA2020 ». Déjà, lors du sommet du G20 à Séoul en 2010, l'inclusion financière, à savoir l'utilisation des services financiers officiels, a été reconnue comme l'un des principaux piliers de l'agenda mondial du développement (Zins et Weill, 2016). Or, d'après des données Findex pour 2011, 2,5 milliards d'adultes étaient non bancarisés, et dans les pays en développement, près de 200 millions de micro, petites et moyennes entreprises n'avaient pas accès au crédit et à des services financiers à un coût abordable.

Enfin, l'entrepreneuriat, surtout l'entrepreneuriat féminin, constitue une stratégie d'adaptation pour réduire le taux de chômage, le sous-emploi, voire la pauvreté. Une étude de cas pratique a été réalisée au Cameroun en période de crise (COVID-19).

Ainsi, ce rapport s'interroge sur l'efficacité des politiques de l'emploi en termes d'accompagnement des jeunes à l'obtention d'emplois décents, stables, réguliers et rémunérateurs, de l'élaboration de stratégies novatrices de renforcement de capacité et de mesures pouvant promouvoir l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME). Les analyses se fondent sur des données primaires et secondaires dans différents pays d'Afrique francophone.

► 1. Méthodologie de recherche

1.1 Cadre théorique et empirique

1.1.1 Cadre théorique

Plusieurs théories économiques ont été mobilisées dans les travaux présentés. Il s'agit principalement de la théorie du capital : capital humain, la théorie de l'appariement, la théorie de la recherche d'emploi, la théorie de la vulnérabilité et la théorie de la résilience.

La théorie du capital humain (Becker, 1964) montre que les difficultés d'accès aux emplois et aux salaires convenables sont liées à la faible accumulation des compétences et des connaissances des individus. Cette théorie a été utilisée dans sa diversité ou ses prolongements avec Stevens (1994) et Acemoglu et Pischke (1999). La théorie de l'appariement considère les situations de déclassement comme des erreurs de parcours en soutenant que les individus, pour sortir du chômage de longue durée, préfèrent accepter des emplois non convenables supposés transitoires qu'ils seront prêts à abandonner s'ils trouvent d'autres emplois mieux adaptés à leurs niveaux de compétence. La théorie de la recherche d'emploi indique que le salaire de réserve que les individus considèrent pour accepter ou refuser les offres d'emploi peut constituer un facteur explicatif de l'inadéquation.

Les concepts de résilience et de vulnérabilité sont utilisés par différentes disciplines pour analyser et gérer les dynamiques conjointes des écosystèmes et des groupes sociaux face à des changements rapides et incertains. Bien qu'ils aient des significations très proches, ces concepts font néanmoins l'objet de controverses scientifiques concernant leur intérêt respectif à l'analyse des enjeux sociaux et écologiques actuels, ainsi que leur contribution potentielle à la mise en place et à l'évaluation de stratégies pour répondre à ces enjeux (Mathevet et Bousquet, 2014; Miller *et al.*, 2010; Nelson *et al.*, 2007). Tandis que la vulnérabilité désigne la *propension d'une entité à souffrir de changements*, la résilience se rapporte à sa *capacité à se réorganiser face à ces changements* (Folke *et al.*, 2010; Turner *et al.*, 2003).

Ces définitions permettent de considérer la vulnérabilité et la résilience soit comme deux états ou caractéristiques d'une entité, soit comme deux processus d'évolution de cette entité. Qu'on choisisse l'une ou

L'autre de cette considération, le lien entre ces deux concepts ne fait pas consensus. Ainsi, tandis que certains travaux positionnent la vulnérabilité comme le contraire de la résilience (Adger, 2000 ; Gunderson et Holling, 2002), d'autres comme un élément de la résilience (Chapin *et al.*, 2009), d'autres à l'inverse la considèrent comme englobant la résilience (Gallopín, 2006 ; Turner *et al.*, 2003 ; Wisner *et al.*, 2003). Ce paradoxe conceptuel peut s'expliquer par la diversité des cadres d'analyse qui mobilisent ces concepts. Ainsi, trois grandes écoles sont souvent identifiées : la résilience des systèmes socioécologiques, l'étude des risques naturels et l'étude de la pauvreté et de l'accès aux ressources. Le cadre théorique de la vulnérabilité s'intéresse donc aux facteurs explicatifs des crises et catastrophes, qu'ils soient d'ordre social ou environnemental. Les travaux en écologie politique se distinguent particulièrement des cadres de la résilience en privilégiant l'étude des structures économiques et de la différenciation sociale (Buchheit, 2016). La vulnérabilité est, de fait, socialement différenciée et évaluée à l'échelle des individus ou des groupes sociaux. Lorsqu'elle est évaluée à l'échelle d'un système (Turner *et al.*, 2003), les facteurs explicatifs liés aux processus économiques sont tout de même pris en compte.

1.1.2 Cadre empirique

Le cadre empirique de ce rapport se focalise sur certains auteurs ayant travaillé sur la même problématique étudiée. En effet, l'efficacité des politiques d'accompagnement et d'appui à l'emploi se mesure en termes d'effets (négatifs ou positifs). Les auteurs comme Cockx et Dejemeppe (2002) et McKenzie (2017) ont montré dans leurs travaux de recherche l'effet significativement négatif des programmes d'accompagnement et de renforcement de capacité à l'employabilité. Par contre, l'effet positif des politiques d'appui a été démontré par des auteurs comme Kluge *et al.* (2019). Ces auteurs ont indiqué dans leurs travaux une amélioration de l'employabilité et du revenu des bénéficiaires. Pour Chakravarty *et al.* (2019), les programmes d'accompagnement augmentent la fréquence d'embauche. Quant à Matsumoto (2022), ces politiques augmentent les chances d'accéder à un emploi régulier et stable. Les conclusions des différents travaux convoqués restent divergentes, et très peu de travaux se sont focalisés sur le cas des pays africains (Kane *et al.*, 2020).

Aussi, de nombreux travailleurs occupent des emplois ne correspondant pas à leur niveau d'éducation ou de qualification (Hartog, 2000 ; McGuinness, 2006). À mesure que les organisations proposent des emplois à temps partiel et occasionnels, certains employés peuvent être amenés à accepter des postes de travail n'utilisant pas pleinement leurs compétences et leurs capacités (Maynard *et al.*, 2006). En outre, des recherches ont montré que les nouvelles cohortes de diplômés confrontés à une concurrence accrue sur le marché du travail compenseront leur manque d'expérience professionnelle par le biais d'une formation plus poussée (Guironnet et Peypoch, 2007), ce qui entraînera un décalage encore plus grand entre qualifications professionnelles détenues et requises (Verhaest *et al.*, 2018). Selon McKee-Ryan et Harvey (2011), l'introduction de la relation entre qualification et emploi dans les discussions organisationnelles, politiques et stratégiques s'avère nécessaire pour lutter contre le phénomène d'inadéquation compétence-emploi. Mais bien que les perceptions des responsables du recrutement en matière de surqualification et d'adéquation des qualifications soient ce qui compte en définitive pour la sélection et les décisions d'embauche, les études ont eu tendance à examiner le point de vue des travailleurs diplômés plutôt que celui de l'organisation.

En d'autres termes, l'inclusion financière est perçue comme l'accès aux services financiers officiels à un coût abordable pour tous les membres d'une économie, favorisant principalement les groupes à faible revenu. Elle fait l'objet d'une préoccupation mondiale à l'heure actuelle (Diniz *et al.*, 2012). L'approche empirique utilise la méthode récente proposée par Pedroni (2013) de panel en vecteur autorégressif structurel (PSVAR). En effet, cette méthode généralise la stratégie d'identification des effets des chocs structurels de long terme développée par Blanchard et Quah (1989) dans le cas de panels. Le PSVAR a la particularité de capter l'hétérogénéité entre les membres du panel et la dynamique individuelle ainsi que de décomposer les chocs structurels en choc commun et choc idiosyncratique. Ceci permet l'estimation des quantiles, des réponses impulsionnelles et des décompositions de la variance pour chaque type de choc identifié.

Par ailleurs, dans le but de comprendre la relation entre la COVID-19 et les activités économiques des femmes entrepreneures au Cameroun, une étude qualitative par étude de cas vaut son pesant d'or puisque

les recherches en entrepreneuriat sont de plus en plus quantitatives (Hlady-Rispal et Jouison-Laffitte, 2014). Dans la littérature sur l'entrepreneuriat, plusieurs chercheurs préconisent l'intérêt de mobiliser des études qualitatives pour contribuer au développement du champ de l'entrepreneuriat (Carrier *et al.*, 2006; Constantinidis *et al.*, 2018; Kirkwood, 2009; Robichaud *et al.*, 2003).

D'une part, le fait de réaliser une recherche qualitative est très important lors de l'exploration d'un nouveau phénomène ou d'un contexte singulier (COVID-19). D'autre part, l'étude qualitative semble adaptée pour étudier un sujet de recherche en profondeur en recueillant des avis souvent ignorés par le chercheur. Enfin, l'étude qualitative permet d'enrichir les connaissances d'un champ de recherche et de s'adapter aux spécificités du phénomène étudié (Hlady-Rispal et Jouison-Laffitte, 2014).

1.2 Matériels et méthodes

Les données utilisées dans ce rapport sont à la fois des données quantitatives et qualitatives.

Les auteurs de l'étude sur les programmes d'appui à l'emploi et l'employabilité des jeunes ont utilisé des données quantitatives provenant de l'enquête APEAF (2018) intitulée *Améliorer les Politiques d'Emploi en Afrique Francophone*. Cette enquête a porté sur 5 pays (Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Sénégal et Tchad). Dans chaque pays, un programme phare de la politique d'emploi a été identifié. Dans chaque programme, les fiches d'inscription entre 2012 et 2015 ont été utilisées pour identifier les demandeurs des services publics. Par la suite, un tirage aléatoire des bénéficiaires a été effectué, et ces derniers ont été contactés par téléphone pour prendre le rendez-vous d'entretien.

Pour l'étude sur l'inclusion financière, les auteurs ont utilisé les données provenant de World Development Indicators (WDI) et World Government Indicators (WGI) sur la période 1996-2020 sur un échantillon de 32 pays.

Pour analyser la perception de l'inadéquation compétence-emploi en Côte d'Ivoire, les auteurs ont utilisé des données qualitatives sur plusieurs acteurs du monde de l'emploi. De ce fait, deux bases de données issues du programme du Centre de recherche microéconomique du développement (CREMIDE) sur l'inadéquation compétence-emploi en Côte d'Ivoire en 2018 ont été exploitées. Dans ces bases de données,

des responsables de cabinets et d'entreprises ont été joints à partir de contacts professionnels du CREMIDE. Grâce à une technique d'échantillonnage « boule de neige », les enquêteurs ont pu contacter d'autres responsables d'organisations. L'échantillon final comprend 54 organisations, dont 27 entreprises et 27 cabinets (agences privées de placement de travailleurs). En tant que cadres de leurs organisations respectives, les répondants représentaient le point de vue des entreprises et cabinets en ce qui concerne les politiques et les pratiques de recrutement. La majorité des répondants, soit 68,52 % du personnel des cabinets et entreprises, occupent un poste de cadre.

Tableau 1 | Répartition de l'échantillon par pays selon les différents programmes

Pays	Cameroun	Congo Brazzaville	Côte d'Ivoire	Sénégal	Tchad
Programmes	FNE	PADER	AEJ	FNPJ	ONAPE
Ensemble : 14981	3292	2152	3497	2746	3294
Bénéficiaires	1 178 (35,8 %)	479 (22,2 %)	1 063 (30,4 %)	842 (30,6 %)	966 (29,3 %)
Non- bénéficiaires	2 114 (64,2 %)	1 673 (77,7 %)	2 434 (69,6 %)	1 904 (69,3 %)	2 283 (70,6 %)

Source : Institut National de la Statistique et des Études Économiques et Démographiques (INSEED) (2018)

En ce qui concerne l'étude qui a porté sur la résilience des femmes entrepreneures au Cameroun, une étude qualitative de cas a été menée. Des entretiens ont été effectués auprès des femmes entrepreneures opérant dans le domaine de l'artisanat, de la transformation des produits et de l'agriculture. Pour la circonstance, une sélection des secteurs les plus touchés (services, transports, restauration, agroalimentaire, tourisme...) par cette pandémie mondiale (ILO, 2018) a été réalisée, et des entretiens semi-directifs avec les femmes entrepreneures via un guide d'entretien ont ensuite été effectués. Sur la question du procédé utilisé pour constituer l'échantillon de cette étude sur la résilience des femmes entrepreneures, la technique de la « boule de neige » a constitué la stratégie d'échantillonnage retenue pour sélectionner les participantes à cette enquête. La faible taille de l'échantillon se justifie par l'application du principe de saturation théorique par l'auteur.

► 2. Résultats

La méthodologie décrite a permis d'obtenir les résultats suivants : inefficacité des programmes et des dispositifs à l'employabilité des jeunes, inadéquation entre compétences et employabilité des jeunes en Côte d'Ivoire, inclusion financière comme une stratégie novatrice et l'entrepreneuriat féminin au Cameroun comme une stratégie d'adaptation ou de résilience.

2.1 Inefficacité des programmes et des dispositifs d'accompagnement à l'employabilité des jeunes en Afrique francophone

L'examen de l'équilibre avant et après le score de propension (ou PSM, pour *Propensity score matching*) montre que les groupes de contrôle et de traitement non apparié diffèrent considérablement en termes de revenus à court terme et à long terme.

En outre, des dispositifs d'accompagnement sont mis en place pour accompagner les entreprises et créer de l'emploi. Au Cameroun, une structure d'incubation publique placée sous la tutelle du ministère des Petites et Moyennes entreprises et l'Économie sociale et de l'Artisanat a été créée. C'est une structure opérationnelle au cœur de la stratégie de développement du pays SND30 qui a pour vocation d'accompagner tout type de projet d'entreprises. Les missions de ce dispositif d'accompagnement :

- Soutenir les créateurs de petites et moyennes entreprises ;
- Identifier le potentiel entrepreneurial des petites et moyennes entreprises et de valoriser les talents de leurs promoteurs ;
- Assister les promoteurs de petites et moyennes entreprises dans l'établissement de réseaux de contacts utiles ;
- Informer les petites et moyennes entreprises sur les opportunités d'affaires et les institutions d'encadrement des affaires ;
- Faire vivre aux promoteurs de petites et moyennes entreprises des expériences concrètes liées au monde des affaires ;
- Offrir des prestations de services adéquates ainsi que des conseils personnalisés ;
- Accompagner et suivre les porteurs de projets avant, pendant la création et au démarrage de leurs entreprises ;

- Favoriser l'émergence des projets innovants ;
- Protéger la propriété intellectuelle des innovations par le biais des conventions d'encadrement signées avec les porteurs de projets sélectionnés ;
- Assurer le flux et le reflux permanent d'informations entre les porteurs de projets et les structures d'encadrement et d'assistance aux petites et moyennes entreprises, les institutions de financement et les collectivités territoriales décentralisées ;
- Développer une synergie avec l'écosystème de l'entrepreneuriat, tant au niveau national qu'au niveau international.

Par ailleurs, ce dispositif d'accompagnement a été déployé pour un écosystème de 58 entreprises, réparties dans divers secteurs d'activité : agro-industrie, forêt et bois, textile-cuir-confection, mécanisation agricole et industrielle, technologie et bioénergie, cosmétique, numérique et service d'assistance aux entreprises. Ce processus d'accompagnement a généré plus de 150 emplois directs et 300 emplois indirects.

Les points forts de ce dispositif :

- Une stratégie d'accompagnement axée sur l'import-substitution et la promotion des exportations, et une infrastructure d'accueil sur une superficie d'environ 7 ha bâtie sous forme d'un hexagone comprenant diverses structures d'incubation ;
- Un partenariat a été noué avec un cabinet camerounais canadien, un curriculum d'accompagnement à l'élaboration des plans d'affaires a été validé et du personnel a été formé ;
- Un dispositif d'incubation et d'accompagnement s'enracinant sur le territoire permettant un positionnement unique a été créé ;
- Une disponibilité de laboratoire de fabrication et l'instauration d'activités d'immersion et de mise en relation et d'insertion dans les chaînes de valeur ;
- La situation géographique avec plusieurs partenariats internationaux portés par le ministère des Petites et Moyennes Entreprises de l'Économie Sociale et de l'Artisanat (MINPMEESA) et la vision avec les techniques d'accompagnement *voir grand, même si l'on commence petit* ;

- Des référentiels calqués sur les méthodologies reconnues internationalement et instauration des journées de mise en relation avec possibilité d'héberger l'entreprise avant son lancement sur le territoire ;
- Un écosystème de 58 entreprises œuvrant dans plusieurs secteurs d'activités avec financement d'amorçage en phase d'incubation.

2.2 Inadéquation entre compétences et employabilité des jeunes en Côte d'Ivoire

En Côte d'Ivoire, sur la période 2013-2015, 64 713 jeunes ont pu bénéficier des programmes d'insertion conduits par le ministère de l'Emploi, des Affaires sociales et de la Formation professionnelle. La situation d'emploi des jeunes reste cependant préoccupante : transitions professionnelles longues et difficiles, dévalorisation des diplômes, précarité, chômage et sous-emploi. Parmi les causes explicatives, celle de l'inadéquation entre les formations dispensées et les emplois disponibles est souvent mise en avant.

Il convient donc d'accorder une attention particulière au problème d'inadéquation entre compétences et emploi. Bien que les perceptions des responsables du recrutement en matière de surqualification et d'adéquation des qualifications soient ce qui compte en définitive pour la sélection et les décisions d'embauche, les études ont eu tendance à examiner le point de vue des travailleurs diplômés plutôt que celui de l'organisation. Ce travail est une contribution à la littérature sur l'inadéquation des compétences suivant le point de vue des employeurs et responsables de cabinets de placement. Il se concentre sur les questions de recherche suivantes : que pensent ces structures de l'inadéquation compétence-emploi ? Quelles sont les causes de l'inadéquation compétence-emploi ? Quelles stratégies sont adoptées pour y faire face ? Quelles recommandations pour une meilleure insertion des jeunes ?

2.2.1 Connaissance de l'inadéquation compétence-emploi

Les organisations ont été interrogées sur leur connaissance de l'inadéquation. Certains responsables reconnaissent l'existence de ce phénomène et d'autres ignorent son existence. L'analyse des données recueillies indique que 78,57 % des entreprises reconnaissent l'existence

de l'inadéquation compétence-emploi contre 21,43 % qui l'ignorent. Concernant les cabinets, 92,3 % en sont informés contre 7,7 % qui méconnaissent ce phénomène.

2.2.2 Causes de l'inadéquation compétence-emploi

En ce qui concerne les causes de cette inadéquation, plusieurs réponses ont été données par les enquêtés. Elle résulte de l'inadaptation des programmes de formation aux besoins des entreprises, de l'insuffisance d'établissements de formation et de la faiblesse de création d'emplois et de stages d'immersion dans l'économie. De plus, le manque de motivation, de sérieux et de rigueur des diplômés explique aussi ce phénomène.

Les données révèlent que la majorité des cabinets et entreprises mettent en avant l'inadaptation des contenus en formation aux besoins des entreprises. Ce qui traduit que le diplôme à lui seul est aujourd'hui incapable de révéler les compétences des individus. Dans ces conditions, les employeurs sont amenés à exiger des niveaux de qualification, et en général des critères de sélection, supérieurs à ce qui serait normalement nécessaire pour être efficace (Bouarbat et Montmarquette, 2014; Cappelli, 2014, 2015; Cloutier-Villeneuve, 2015).

2.2.3 Stratégies adoptées par les cabinets et entreprises

Diverses stratégies sont utilisées par ces organisations pour tenter de résoudre ce problème d'inadéquation compétence-emploi. Ces stratégies reposent sur les pratiques de déclassement sur les diplômés au sein des entreprises. Ces organisations assurent aussi la formation continue et le recyclage de ces diplômés puis encouragent les établissements scolaires à revoir leur contenu en formation. D'autres stratégies, notamment le recours au marché international pour l'embauche des diplômés et les tests de recrutement ne retenant que les candidats compétents, sont utilisées afin d'inciter les diplômés à faire des efforts supplémentaires.

Les statistiques descriptives montrent que les organisations privilégient le déclassement, la formation continue et le recyclage des diplômés. Tandis que 64,29 % des entreprises mettent l'accent sur le déclassement des diplômés, 61,9 % des cabinets insistent sur la formation continue et le recyclage de ces derniers. La différence d'orientation en matière d'adoption de stratégies observées au niveau des cabinets et entreprises s'explique par l'objectif poursuivi par chaque structure. En effet, les

cabinets cherchent à collecter des informations auprès des entreprises, à les mettre à la disposition des personnes en quête d'emploi et à former ces derniers en vue de leur placement sur le marché de l'emploi (Doumbia, 2002; Holo, 2018). Cependant, les entreprises étant pré-occupées par les résultats de production, elles sont donc à la recherche d'individus directement employables. En présence d'un diplômé jugé moins compétent pour occuper un poste, l'employeur procède au déclassement du diplômé afin de maintenir son profit maximum.

En somme, il est bien établi que de nombreux travailleurs occupent des emplois ne correspondant pas à leur niveau d'éducation ou de qualification. À mesure que les organisations proposent des emplois à temps partiel et occasionnels, certains employés peuvent être amenés à accepter des postes de travail n'utilisant pas pleinement leurs compétences et leurs capacités. Les résultats aboutissent au fait que les entreprises et cabinets ont, pour une grande majorité, connu des cas d'inadéquation compétence-emploi. Ils soutiennent que la principale cause de ce problème constitue l'inadaptation des contenus en formation aux besoins des entreprises. Ces organisations privilégient le déclassement, la formation continue et le recyclage des diplômés dans leurs stratégies de lutte contre le phénomène d'inadéquation. Deux grandes recommandations visant à éradiquer ce problème ressortent de l'analyse : i) repenser les programmes de formation ; ii) favoriser la création d'emplois, de stages d'immersion, accompagnée d'un suivi et d'une évaluation de la part du gouvernement sur les diplômés intégrés à un nouvel emploi.

2.3 Inclusion financière comme une stratégie novatrice pour les économies d'Afrique subsaharienne

La variance de la proportion des utilisateurs d'Internet dans la population totale demeure sensible dans les fourchettes comparables à celles de la variance du PIB. Au niveau médian, le choc financier idiosyncrasique contribue aux environs de 23 % à la variation de la variance des utilisateurs d'Internet. Ce niveau atteint 42 % pour 75 % des pays de notre échantillon. Quant à l'ouverture économique et la population urbaine, la contribution du choc financier à leur variation reste dans les mêmes proportions, soit 17 % au niveau médian et 42 % au niveau de 75 %.

À cet effet, les principaux résultats indiquent que, du point de vue de l'accès, l'inclusion financière en Afrique subsaharienne peut être expliquée par les déterminants tels que : l'inflation, le PIB réel, le chômage, l'urbanisation, les dépenses gouvernementales, l'éducation et la diversité ethnique. Du point de vue de l'usage, l'inclusion financière en Afrique subsaharienne peut être expliquée par les déterminants suivants : l'inflation, le PIB réel, le chômage, l'urbanisation, l'ouverture commerciale, la qualité de la régulation et l'efficacité du gouvernement. Les effets économiques de l'inclusion financière demeurent relativement faibles sur les variables macroéconomiques de cette recherche.

2.4 Entrepreneuriat féminin au Cameroun dans un contexte de la crise de la COVID-19 : réflexions et cas pratiques

Cette étude met en exergue huit cas de femmes entrepreneures de l'économie informelle au Cameroun. Il s'agit d'une présentation de chaque cas afin de faire ressortir la situation à laquelle étaient confrontées ces femmes entrepreneures. En effet, chaque cas renseigne sur la façon dont elles ont surmonté les difficultés face à la COVID-19 pour mieux s'adapter. Plusieurs talents ont surgi, permettant à ces dernières de maintenir leur niveau d'activité économique. Tous ces cas soulignent que la pandémie a aggravé la situation des femmes entrepreneures. Elle a accru leurs multiples obligations habituelles, a mis à mal leurs emplois et leurs entreprises. L'accès plus restreint des femmes aux services de santé (notamment des soins de santé pré et postnatals), à la protection de leur maternité et à la protection sociale renforce les inégalités sociales. Outre qu'elle représente une insoutenable violation des droits humains, la violence pose un important problème de santé publique, induit des effets négatifs sur le travail des femmes et affecte la productivité des entreprises, détruisant ainsi le capital humain féminin.

2.4.1 Profil sociodémographique, motivations entrepreneuriales et comportement de résilience des femmes entrepreneures interrogées face à la COVID-19

Le tableau 2 présente les caractéristiques sociodémographiques et les motivations entrepreneuriales des femmes entrepreneures interrogées.

Tableau 2 | Caractéristiques sociodémographiques et motivations entrepreneuriales

Modalités	Statut matrimonial		Nombre d'enfants		Âge		Motivations entrepreneuriales		Lieu d'entretien	
	Mariée	Veuve	- de 5 enfants	+ de 5 enfants	- de 35 ans	+ de 35 ans	Opportunité	Nécessité	Marché	Maison
Effectifs	2	6	3	5	1	7	2	6	7	1
Fréq. (%)	25	75	37,5	62,5	12,5	87,5	25	75	87,5	12,5

Source : Auteurs

Il ressort de ce tableau que 75 % des femmes entrepreneures de l'échantillon sont des veuves, ce qui justifie le fait que ces dernières jouent le rôle à la fois du père et de la mère de famille. Dans le même sens, nous nous rendons compte que 62,5 % d'entre elles ont plus de cinq enfants, ce qui les oblige, une fois de plus, à s'engager dans l'entrepreneuriat afin de mieux préparer l'avenir de ces derniers. On constate également que les femmes entrepreneures engagées dans l'entrepreneuriat ont plus de 35 ans, soit 87,5 % de notre échantillon. Cette situation pourrait se justifier en partie par le caractère androcentrique de la société africaine et par les barrières socioculturelles qui pèsent sur les femmes. Dans cette étude, les motivations entrepreneuriales d'opportunisme ou de nécessité (*push* ou *pull*) ont été retenues pour appréhender le niveau de leur motivation à la création d'entreprise. Nous constatons que 75 % de l'échantillon s'est engagé dans le processus de création d'entreprise par une motivation de nécessité contre seulement 25 % par une motivation d'opportunisme. Cette situation peut se comprendre par le fait que dans notre contexte, les femmes étant confrontées à diverses contraintes (charges familiales, niveau d'éducation, émancipation...), elles se retrouvent comme entrepreneures bien malgré elles.

2.4.2 Stratégies de résiliences adoptées par les femmes entrepreneures

La pandémie de la COVID-19 a conduit à des mutations qui se traduisent par des questionnements sur les modèles de conduite des nations. Ces interrogations interviennent dans une conjoncture socioéconomique complexe. La compréhension des phénomènes sanitaires, sociaux, culturels, politiques et économiques revêt une grande importance dans la mise en œuvre des politiques et des programmes. L'analyse des changements en cours dans le monde du travail, et ceux qui vont émerger dans le futur, ne peut faire l'économie des disparités qui structurent les relations entre les hommes et les femmes, car elles jouent un rôle central dans l'organisation des sociétés. L'analyse de l'ensemble des cas nous a permis de ressortir quatre grandes stratégies ou tactiques développées par les femmes entrepreneures dans le contexte de cette étude. Sur l'ensemble de ces huit (8) cas étudiés, nous avons identifié les stratégies suivantes : changement d'activité, exploitation de nouveaux marchés, diversification des activités et inclusion sociale. Toutes ces stratégies ont permis à cette catégorie d'entrepreneurs, malgré leur situation peu favorable à l'entrepreneuriat, de surmonter cette crise

sanitaire pour maintenir et faire survivre leurs entreprises. Le tableau suivant nous donne la synthèse de différentes tactiques ou stratégies de résilience développées par les femmes entrepreneurs pour faire face à cette pandémie.

Tableau 3 | Tactiques ou stratégies de résilience des femmes entrepreneurs

Tactiques/ stratégies	Visant à...	Références par cas	Séquences du verbatim
Changement d'activité (cycle adaptatif)	Adapter son activité afin de survivre à la crise sanitaire.	37,5 % des cas	<p>« J'ai pris la résolution de faire de ces activités de passe-temps libre, le maraîchage et la fabrication du compost, des activités principales et rémunératrices. »</p> <p>« J'ai décidé de me lancer dans la restauration en proposant, le soir, des plats cuisinés devant mon salon de coiffure. »</p> <p>« Pour ne pas sombrer dans la précarité, je me suis lancée dans la vente de beignets. Les bénéfices que me procure cette activité me permettent d'améliorer ma situation familiale et de renforcer mon activité économique. »</p>
Exploitation de nouveaux marchés	Conquérir de nouvelles opportunités ou affaires pour soutenir son activité durant la pandémie.	25 % des cas	<p>« C'est pour subvenir aux besoins de ma famille que j'ai poursuivi mon activité. »</p> <p>« Très vite, je mobilise les membres de son GIE autour de la fabrication artisanale de savon et d'eau de Javel. Elles font du porte à porte pour commercialiser ces deux produits. »</p>
Diversification des activités	Multiplier les portefeuilles d'activités de son entreprise pour surmonter le déclin face à la COVID-19.	12,5 % des cas	<p>« Je pense que, dans le futur, je ne me limiterai plus à une seule activité. La COVID-19 m'a appris qu'il faut plusieurs flèches à son arc. »</p>

Tactiques/ stratégies	Visant à...	Références par cas	Séquences du verbatim
Inclusion sociale/ protection sociale	Faire participer les couches sociales vulnérables durant cette crise pour pouvoir survivre.	25 % des cas	<p>« Moi, j'ai un toit et de la nourriture. Ce n'est pas le cas de la majorité des personnes handicapées qui sombrent avec leur famille dans une grande pauvreté. »</p> <p>« La crise sanitaire nous montre qu'il est urgent que chaque personne bénéficie d'une couverture maladie. Les femmes et les enfants doivent en être les premiers bénéficiaires. »</p>

Source : Auteurs

Face à ces constats vécus par les femmes entrepreneures en raison de la crise de COVID-19, des mesures d'accompagnement doivent être prises pour permettre à cette catégorie d'entrepreneurs vulnérables aux chocs de mieux s'en sortir. Ainsi, nous déclinons dans la dernière section de cet article quelques recommandations ou propositions d'actions afin d'améliorer la situation à laquelle sont confrontées ces femmes entrepreneures dans notre contexte d'étude.

Par ailleurs, il ressort également des analyses que ces femmes développent des capacités entrepreneuriales dynamiques avec des stratégies de résilience face à l'adversité (COVID-19). En effet, les résultats rejoignent ceux de Gunderson et Holling (2002) qui ont montré dans leurs travaux que les individus peuvent s'adapter au changement à travers le « cycle adaptatif ». Ce cycle est illustré par la trajectoire d'un système en quatre phases, à savoir : la réorganisation, la consolidation, l'exploitation et la destruction. Chacune de ces phases vise une certaine évolution du système par son niveau d'accumulation des ressources et la connectivité entre ses composantes. Les résultats révèlent aussi que les femmes entrepreneures adoptent une nouvelle forme de stratégie ou de tactique visant à conquérir de nouvelles opportunités ou affaires afin de soutenir leurs activités principales durant cette période de crise sanitaire. Ces résultats corroborent ceux obtenus par Adger (2000) et Berkes et Ross (2013) qui estiment que les individus peuvent se réorganiser à la suite d'une perturbation. En effet, ces derniers relèvent que la résilience sociale s'intéresse non plus aux systèmes socioécologiques et à

leurs systèmes de gestion, mais aux individus et aux communautés. Ces femmes entrepreneures de l'étude entreprennent davantage pour saisir ou exploiter de nouveaux marchés.

Les autres résultats de l'étude montrent qu'il est possible de diversifier le portefeuille d'activités en situation de crise et que les femmes entrepreneures, face à un choc, peuvent aller au-delà de la réorganisation de leurs activités économiques.

► **Conclusion et recommandations**

La problématique de l'emploi ou de l'insertion professionnelle des jeunes est une réalité dans le monde, particulièrement dans les pays en développement et surtout en Afrique subsaharienne. Forts de ce constat, les pouvoirs publics ont mis en place plusieurs politiques et programmes pour accompagner, former et appuyer les jeunes et faciliter leur insertion dans leurs différents pays. Les résultats qui découlent des recherches menées dans le cadre de ce rapport montrent que la participation à un programme d'appui à l'emploi influence significativement la situation d'emploi sur le marché du travail. Cet effet reste très remarquable sur les premiers salaires ou rémunérations. Cet effet de la participation aux programmes d'appui à l'emploi est le même pour les bénéficiaires qui obtiennent un emploi permanent (CDI) ou temporaire (CDD).

En outre, les résultats indiquent le lien étroit entre la compétence et l'employabilité des jeunes, car il est bien établi que de nombreux travailleurs occupent des emplois ne correspondant pas à leur niveau d'éducation ou de qualification. À mesure que les organisations proposent des emplois à temps partiel et occasionnels, certains employés peuvent être amenés à accepter des postes de travail n'utilisant pas pleinement leurs compétences et leurs capacités. Les résultats aboutissent au fait que les entreprises et cabinets ont, pour une grande majorité, connu des cas d'inadéquation compétence-emploi. Ils soutiennent que la principale cause de ce problème constitue l'inadaptation des contenus en formation aux besoins des entreprises. Ces organisations privilégient le déclassement, la formation continue et le recyclage des diplômés dans leurs stratégies de lutte contre le phénomène d'inadéquation.

Deux grandes recommandations visant à éradiquer ce problème ressortent de l'analyse :

1. repenser les programmes de formation ;
2. favoriser la création d'emplois et de stages d'immersion, accompagnée d'un suivi et d'une évaluation de la part du gouvernement sur les diplômés intégrés à un nouvel emploi.

Par ailleurs, l'entrepreneuriat féminin se positionne comme une stratégie d'adaptation ou de contournement pour pallier cette problématique, surtout en période de crise, car les femmes constituent l'une des couches sociales les plus vulnérables en matière d'emploi. Ainsi, l'objectif de promouvoir un travail décent et valorisant pour tous, au regard du rôle fondamental joué par les femmes, avant, pendant et après la pandémie de la COVID-19, de leurs responsabilités dans la lutte contre l'exclusion sociale, nécessite un examen approfondi et une reconnaissance accrue de leur place dans les dynamiques entrepreneuriales et dans la société. Les résultats obtenus prouvent la capacité de résilience du genre féminin face à l'adversité et aux perturbations diverses. En effet, les femmes entrepreneures font preuve d'une capacité d'impulsion organisationnelle très élevée, leur permettant de poursuivre ou de développer de nouvelles activités économiques.

Au regard des résultats obtenus, des propositions de recommandations sont formulées à l'endroit de tous les acteurs impliqués dans ce secteur d'activité pour faire face à cette épineuse question d'insertion professionnelle ou d'employabilité des jeunes en Afrique francophone. Elles vont se faire à quatre niveaux :

Sur le plan de l'efficacité des programmes et dispositifs mis en place pour l'employabilité

Ces propositions de recommandation interpellent un regard croisé et une mise en œuvre concertée de tous les acteurs. En effet, il faudrait un renforcement du lien entre les incubateurs d'innovations (universités, laboratoires, centres de recherche...) et les entreprises. Ce renforcement permettrait aux incubateurs de proposer les services à plus forte valeur ajoutée (formations, conseils à la création d'entreprises, mise en relation entre acteurs locaux ou internationaux...). Les efforts visant à améliorer

la compétitivité des entreprises devraient se concentrer sur la promotion de l'adoption d'innovations aussi bien technologiques que non technologiques par la fourniture de services de soutien.

Ensuite, il faut une densification de l'offre de formations en identifiant des problématiques émergentes et en formant de façon continue d'entreprises en démarrage (*start-ups*) dans un esprit de partenariat avec les institutions de formation et de recherche. De plus, il faut mettre en place des systèmes de renforcement des dispositifs d'incubation et d'accélération (stratégies de numérisation, accompagnement à la recherche de financement, mise en place de dispositifs de mentorat des entreprises en démarrage et partenariat aux niveaux local, national et international) et d'accentuation de l'hébergement d'entreprises (consolidation des méthodologies des phases d'incubation et accélération pour la maturation des projets et l'accompagnement des entreprises, mobilisation des partenariats public-privé et réflexion sur l'installation des entreprises ainsi que les conventions d'hébergement) ainsi que la reconfiguration des laboratoires de fabrication (Fablab agro et Fablab numérique).

Enfin, il faut une mise sur pied d'un centre d'appels multifonctionnel et d'un programme de mentorat des entreprises en démarrage ouvert à l'international ainsi qu'un déploiement d'incubateurs pour l'insertion dans les processus d'internationalisation et de renforcement des parcours d'expansion à l'international (sélection des créneaux d'internationalisation, mobilisation des fonds, recherche des marchés, transfert de technologies et appui à la recherche et développement et accompagnement des projets de la diaspora et autres).

Du point de vue de l'inadéquation entre la compétence et l'employabilité

Les propositions de recommandations vont à l'endroit du gouvernement, des institutions de formation, des diplômés et des entreprises et cabinets. Les responsables de ces structures suggèrent :

1. au gouvernement de favoriser la création d'emplois et de stages d'immersion par des subventions et des exonérations fiscales, d'assurer un suivi et une évaluation des travailleurs diplômés ;
2. aux institutions de formation de réinventer ou de repenser les programmes de formation de manière à les adapter aux besoins des entreprises ;

3. aux diplômés de mettre du sérieux dans leur formation ;
4. aux cabinets et entreprises d'augmenter les plateformes de sensibilisation sur les méthodes de recherche d'emplois, de promouvoir la création de cabinets de placement et la formation continue.

Au sujet de l'inclusion financière comme une nouvelle stratégie

Au regard des résultats obtenus, voici des propositions de recommandations à l'endroit des acteurs afin de mettre en place les politiques à grande échelle pour le déploiement de systèmes d'identification numérique universelle : exploiter le levier des paiements versés par les administrations publiques ; créer les conditions nécessaires à l'essor des services financiers sur mobile en Afrique subsaharienne ; s'ouvrir à de nouveaux modèles économiques, en permettant par exemple l'exploitation des données du commerce électronique au service de l'inclusion financière ; adopter une approche stratégique en élaborant une stratégie nationale d'inclusion financière qui rassemble les diverses parties prenantes concernées (régulateurs financiers, acteurs des télécommunications, autorités de la concurrence...) ; veiller à la protection des consommateurs et au renforcement de la connaissance des produits et services financiers responsables et durables.

Dans le domaine de l'entrepreneuriat féminin

Au regard de l'ensemble des études de cas menées, une certaine prise de conscience des femmes entrepreneures sur les enjeux d'une adaptation face à un changement dans leur environnement s'impose en termes d'implications. Ces implications se déclinent en perspectives économique, sociale et managériale :

Une perspective de genre doit être appliquée au stade de l'élaboration et de la mise en œuvre des diverses politiques économiques (destinées tant à la riposte immédiate de la crise qu'à la reprise à long terme). Ce qui suppose de faire vaciller les obstacles et les mécanismes qui seraient de nature à anéantir ou à freiner le talent et le dynamisme féminin. Il s'agit notamment de mettre en place des politiques économiques et sociales qui tiennent compte des mesures visant à placer la vie économique des femmes au cœur des stratégies prises pour lutter contre les situations de crise.

Le rôle des organisations de femmes doit être soutenu, appuyé et consolidé. Souvent laissées à elles-mêmes, sans participation au dialogue social, elles ont du mal à défendre efficacement les droits du travail de leurs membres. Leur structuration et leur formalisation offriraient à leurs membres l'efficacité de toute la gamme de services dont elles ont besoin.

Sur le plan managérial, pour assurer un meilleur avenir aux femmes entrepreneures dans les secteurs les plus touchés par la pandémie, des actions vigoureuses doivent être entreprises par les pouvoirs publics et certains organismes spécialisés dans l'accompagnement entrepreneurial. Ces actions peuvent aller dans le sens du renforcement de leurs capacités intellectuelles, de l'acquisition de nouveaux savoirs et de capacité d'adaptation aux changements (la flexibilité). Ceci leur permettra, à coup sûr, d'avancer plus facilement dans leur carrière professionnelle ou d'aspirer à de nouveaux métiers économiquement plus rentables.

► Références bibliographiques

- Acemoglu, D. et Pischke, J.-S. (1998). Why Do Firms Train? Theory and Evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(1), 79-119.
- Adger, W. N. (2000). Social and Ecological Resilience : are they Related? *Progress in Human Geography*, 24(3), 347-364. <https://doi.org/10.1191/030913200701540465>
- Adger, W. N. (2006). Vulnerability. *Global Environmental Change*, 16(3), 268-281. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2006.02.006>
- AFDB (2016). *Jobs for Youth in Africa – Catalyzing youth opportunity across Africa*. African Development Bank Group.
- Agence France-Presse. (2020, 15 mai). La pandémie pourrait infecter 200 millions d'Africains en un an, estime l'OMS. *Radio-Canada*. <https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1703292/coronavirus-afrique-200-millions-infections>
- Amidžić G., Massara A. et Mialou A. (2014). *Assessing countries' financial inclusion standing – a new composite index*. IMF Working Paper 14/36.
- APEAF (2018). *Enquête sur l'accès et l'usage des services financiers en Afrique francophone*. Association pour la Promotion de l'Éducation et l'Accès Financier.
- Banque mondiale. (2011). *Global financial Inclusion (Global Findex) Database 2011*. <https://globalfindex.worldbank.org>
- Banque mondiale. (2020). *Évaluation de l'impact économique du COVID-19 et des réponses politiques en Afrique subsaharienne*.
- Becker, G. S. (1964). *Human Capital : A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. NBER.

- Berkes, F. et Ross, H. (2013). Community Resilience : Toward an Integrated Approach. *Society & Natural Resources*, 26(1), 5-20. <https://doi.org/10.1080/0/08941920.2012.736605>
- Blanchard, O. et Quah, D. (1989). The Dynamic Effects of Aggregate Demand and Supply Disturbances. *American Economic Review*, 79(4), 655-673.
- Bouardbat, B. et Montmarquette, C. (2014). *Évolution de la surqualification dans les régions métropolitaines de Montréal, Toronto et Vancouver*. Communication présentée à la 2^e journée d'études sur la qualité de l'emploi - La surqualification professionnelle, INRS Montréal.
- Buchheit, M. (2016). The numbers will love you back in return-I promise. *International journal of sports physiology and performance*, 11(4), 551-554.
- CapPELLI, P. H. (2014). *Skill Gaps, Skill Shortage and Skill Mismatches : Evidence for the US*. National Bureau of Economic Research (NBER). Working Paper Series.
- CapPELLI P. H. (2015). Skill Gaps, Skill Shortages, and Skill Mismatches : Evidence and Arguments for the United States. *ILR review*, 68(2), 251-290. <https://doi.org/10.1177/0019793914564961>
- Carrier, C., Julien, P.-A. et Menvielle, W. (2006). Un regard critique sur l'entrepreneuriat féminin : une synthèse des études des 25 dernières années. *Gestion*, 31, 36-50.
- Chakravarty, S., Lundberg, M., Nikolov, P. et Zenker, J. (2019). Vocational training programs and youth labor market outcomes : Evidence from Nepal. *Journal of Development Economics*, 136, 71-110. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2018.09.002>
- Chapin III, F. S., Kofinas, G. P. et Folke, C. (dir.). (2009). *Principles of ecosystem stewardship : resilience-based natural resource management in a changing world*. Springer Science & Business Media.
- Cloutier-Villeneuve, L. (2015). Deuxième journée d'études sur la qualité de l'emploi : Synthèse des discussions. Institut de la statistique du Québec.
- Cockx, B. et Dejemeppe, M. (2002). *Do the Higher Educated Unemployed Crowd out the Lower Educated Ones in a Competition for Jobs?*. LIDAM Discussion Papers IRES 2002.
- Constantinidis, C., Lebègue, T., El Abboubi, M. et Salman, N. (2018). How families shape women's entrepreneurial success in Morocco : an intersectional study. *International Journal of Enterprise Behaviour & Research*, 25(8).
- Cutter, S. L., Boruff, B. J. et Shirley, W. L. (2003). Social vulnerability to environmental hazards. *Social Science Quarterly*, 84(2), 242-261. <https://doi.org/10.1111/1540-6237.8402002>
- Diniz, E., Birochi, R. et Pozzebon, M. (2012). Triggers and barriers to financial inclusion : The use of ICT-based branchless banking in an Amazon county. *Electronic Commerce Research and Applications*, 11(5), 484-494. <https://doi.org/10.1016/j.elecrap.2011.07.006>

- Doumbia, V. (2002). *La flexibilité du marché du travail en Côte d'Ivoire* [mémoire de fin de cycle]. ENA.
- Dudjo Yen, G. B. (2022). Entrepreneuriat féminin et croissance économique : cas du Cameroun. *Revue Internationale du Chercheur*, 3(2), 131-154.
- Elder, S. et Koné, S. K. (2014). Transition vers le marché du travail des jeunes femmes et hommes en Afrique Sub-saharienne. (Work4Youth, publication no 10). Bureau international du travail.
- Feldman, D. C. (1996). The Nature, Antecedents and Consequences of Underemployment. *Journal of Management*, 22(3), 385-407.
- Folke, C., Carpenter, S. R., Walker, B., Scheffer, M., Chapin, T. et Rockström, J. (2010). Resilience thinking : integrating resilience, adaptability and transformability. *Ecology and Society*, 15(20), 173-186.
- Gallopin, G. C. (2006). Linkages between vulnerability, resilience, and adaptive capacity. *Global environmental change*, 16(3), 293-303.
- Guironnet, J.-P. et Peypoch, N. (2007). Human Capital Allocation and overeducation : A Measure of French Productivity (1987-1999). *Economic Modelling*, 24(3), 398-410.
- Gunderson, L. H. et Holling, C. S. (dir.). (2002). *Panarchy : Understanding Transformations in Human and Natural Systems*. Island Press.
- Hartog, J. (2000). Over-education and earnings : where are we, where should we go? *Economics of Education Review*, 19(2), 131-147.
- Hlady-Rispal, M. et Jouison-Laffitte, E. (2014). Qualitative Research Methods and Epistemological Frameworks : A Review of Publication Trends in Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 52(4), 594-614.
- Holling, C. S. (2001). Understanding the Complexity of Economic, Ecological, and Social Systems. *Ecosystems*, 4, 390-405.
- Holo, G. A. (2018). *Analyse de l'efficacité et de la productivité des cabinets privés de placement en Côte d'Ivoire* [mémoire de fin de cycle]. Université Félix Houphouët-Boigny.
- ILO (2018). Global Employment Trends for Youth 2020 : Technology and the future of jobs. International Labour Office – Geneva.
- Institut National de la Statistique et des Études Économiques et Démographiques (INSEED) (2018). Togo – Enquête harmonisée sur les conditions de vie des ménages, Rapport final 2018. INSEED.
- Jennings, J. E. et Brush, C. G. (2013). Research on women entrepreneurs : Challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature? *The Academy of Management Annals*, 7(1), 663-715. <https://doi.org/10.1080/19416520.2013.782190>
- Kane, A., Ndoye, M.L. et Seck, A. (2020). Efficacité du dispositif d'accompagnement à l'insertion professionnelle des jeunes au Sénégal. *African Development Review*, 32(S1), 106-118.
- Kelley, D., Singer S. et Herrington, M. (2016). 2015/2016 Global Report. Global Entrepreneurship Monitor.

- Kirkwood, J. (2009). Motivational Factors in a Push-Pull Theory of Entrepreneurship. *Gender in Management : An International Journal*, 24(5), 346–364.
- Kluve, J., Puerto, S., Robalino, D., Romero, J. M., Rother, F., Stöterau, J., Weidenkaff, F. et Witte, M. (2019). Do youth employment programs improve labor market outcomes? *A quantitative review. World Development*, 114, 237-253. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.10.004>
- Mathevet, R. et Bousquet, F. (2014). *Résilience & environnement : penser les changements socio-écologiques*. Éditions Buchet-Chastel.
- Matsumoto, K. (2022). The effects of employment support programs on public assistance recipients : The case of a Japanese municipality program. *Journal of the Japanese and International Economies*, 63, 101186. <https://doi.org/10.1016/j.jjie.2021.101186>
- Maynard, D. C., Joseph, T. A. et Maynard A. M. (2006). Underemployment, job attitudes, and turnover intentions. *Journal of Organizational Behavior*, 27(4), 509–536. <https://doi.org/10.1002/job.389>
- McGuinness, S. (2006). Overeducation in the labour market. *Journal of Economic Surveys*, 20(3), 387-418.
- McKee-Ryan, F. M. et Harvey, J. (2011). “I have a Job, But...” : A Review of Underemployment. *Journal of Management*, 37(4), 962-996.
- McKenzie, D. (2017). How Effective Are Active Labor Market Policies in Developing Countries? A Critical Review of Recent Evidence. *The World Bank Research Observer*, 32(2), 127-154. <https://doi.org/10.1093/wbro/lkx001>
- Miller, F., Osbahr, H., Boyd, E., Thomalla, F., Bharwani, S., Ziervogel, G., Walker, B., Birkmann, J., van der Leeuw, S., Rockström, J., Hinkel, J., Downing, T., Folke, C. et Nelson, D. (2010). Resilience and Vulnerability : Complementary or Conflicting Concepts? *Ecology and Society*, 15(3), 11. <http://www.ecologyandsociety.org/vol15/iss3/art11/>
- Nelson, C. M., Ihle, K. E., Fondrk, M. K., Page Jr, R. E. et Amdam, G. V. (2007). The gene vitellogenin has multiple coordinating effects on social organization. *PLoS biology*, 5(3), 184-192.
- Pedroni, P. (2013). Structural Panel VARs. *Econometrics*, 1(2), 1-27.
- Reghezza, M. (2006). La vulnérabilité : un concept problématique. Dans F. Leone et F. Vinet (dir.), *La vulnérabilité des sociétés et des territoires face aux menaces naturelles* (p. 35-39). Publications de l'Université Paul Valéry Montpellier 3.
- Robichaud, Y., McGraw, E., Université de Moncton et Institut canadien de recherche sur le développement régional. (2003). Analyse comparative entre l'entrepreneuriat féminin et l'entrepreneuriat masculin : le cas des entreprises de services et de détail chez les francophones du Nouveau-Brunswick. Institut canadien de recherche sur le développement régional.
- Scoones, I. (2009). Livelihoods perspectives and rural development. *The Journal of Peasant Studies*, 36, 171-196. <https://doi.org/10.1080/03066150902820503>
- Stevens, M. (1994). The Sharing Hypothesis for Specific Human Capital. CEPR Discussion Papers.

- Turner, B. L., Kasperson, R. E., Matson, P. A., McCarthy, J. J., Corell, R. W., Christensen, L., Eckley, N., Kasperson, J. X., Luers, A., Martello, M. L., Polsky, C., Pulsipher, A. et Schiller, A. (2003). A framework for vulnerability analysis in sustainability science. *PNAS*, 100(14), 8074-8079. <https://doi.org/10.1073/pnas.1231335100>
- Verhaest, D., Bogaert, E., Dereymaeker, J., Mestdagh, L. et Baert, L. (2018). Do Employers Prefer Overqualified Graduates? A Field Experiment. *Industrial Relations*, 57(3), 361-388.
- Veyret, Y. et Reghezza, M. (2006). Vulnérabilité et risques. L'approche récente de la vulnérabilité. *Annales Des Mines, Responsabilité et environnement*, 43, 9-13.
- Wisner, B., Blaikie, P., Cannon, T. et Davis, I. (2003). *At risk. Natural hazards, people's vulnerability and disasters* (2^e éd.). Routledge.
- Zins, A. et Weill, L. (2016). The determinants of financial inclusion in Africa. *Review of Development Finance*, 6(1), 46-57. <https://doi.org/10.1016/j.rdf.2016.05.001>

Thème 5

Développement durable et responsabilité sociale des entreprises

Rapporteuse :
Professeur **Leila LANKARANI**, Département de droit,
Université de Franche-Comté CRJFC (France)

Assistant rapporteur :
Gnépa Ange HOLO, Département d'économie,
Université Félix Houphouët-Boigny (Côte d'Ivoire)

► **Contributeurs**

Ont permis de rédiger ce rapport, les communications orales et écrites, les personnes suivantes : **Séraphin Fabrice ANABA**, Département d'histoire, Université de Bertoua (Cameroun), **Moïse GODOM**, Département d'économie, Université de Yaoundé II (Cameroun), **Albert N'ledji HONLONKOU**, Département d'économie, Université d'Abomey-Calavi (Bénin), **Mohamed KORA GOUNOU**, Département d'économie, Université de Parakou (Bénin), **Jean Cédric KOUAM**, Direction des affaires économiques, Nkafu Policy Institute (Cameroun), **Kouessi Louis TCHONKLOË**, Département d'économie, Université d'Abomey-Calavi (Bénin) et **Gérard TCHOUASSI**, Département d'économie, Université de Yaoundé II (Cameroun).

► **Résumé**

L'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ) a organisé du 19 au 22 mars 2024, à l'Institut des Relations Internationales du Cameroun (IRIC) situé à Yaoundé, sa quatrième Conférence internationale

(CIFÉ) portant sur *L'Avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux*. Les communications ont été structurées en plusieurs axes, dont celui portant sur le développement durable et la responsabilité sociale des entreprises, abordé le jeudi 21 mars 2024 de 14 h à 15 h 45. Les débats ont porté sur les thèmes suivants : *L'engagement international des petites et moyennes entreprises (PME) de l'espace francophone subsaharien au développement durable (1987-2023)*, *Le rôle des structures d'accompagnement dans l'amélioration de la responsabilité sociale des entreprises et la promotion des objectifs de développement durable*, *Changement climatique et compétitivité des pays de la zone CEMAC face au marché mondial*, *Les énergies renouvelables contribuent-elles à l'industrialisation de l'Afrique?* et enfin *Stratégies d'adaptation des PME face aux effets des changements climatiques dans les départements du Nord Bénin*. Après une présentation introductive des notions de la responsabilité sociale ou sociétale des entreprises (RSE), du concept matriciel de la RSE adopté au sein de l'ONU, de développement durable en matière climatique, et de leur lien, le présent rapport fait une synthèse des communications de cet axe à travers un diagnostic fait sur la situation des pays africains francophones et de leurs PME par rapport aux objectifs du développement durable et des recommandations qu'il propose en vue de faire face au changement climatique, au sein des PME de l'espace francophone, notamment africain.

► Introduction

La recherche d'un développement économique et social prenant en compte la capacité de charge de la planète a conduit la communauté internationale à fixer des objectifs ambitieux tant en matière d'environnement (réduction par deux des émissions mondiales des gaz à effet de serre par exemple) que du point de vue social (objectifs du millénaire, lutte contre la pauvreté). Dans ce cadre, les institutions internationales chargées du développement durable et des droits humains interpellent de façon croissante et directe les pays et de façon spécifique les entreprises à travers notamment la responsabilité sociétale, la modification des modes de consommation et de production ou le développement de l'économie verte.

Le concept de la responsabilité sociale ou sociétale de l'entreprise (RSE) fait son apparition dans les années 1950 aux États-Unis d'Amérique. À travers un débat sur l'éthique organisationnelle et le fait de savoir s'il

est possible ou non d'attribuer aux entreprises des devoirs éthiques et moraux en tant que personne morale, le concept a soulevé la question du rôle de l'entreprise privée au sein de la société. On s'est demandé si les entreprises, au-delà des engagements imposés par les lois et règlements de l'autorité publique, sont tenues à des engagements volontaires pour assumer leurs fonctions et activités économiques, et représenter les intérêts de la société.

Deux approches plus ou moins opposées du concept de la RSE ont été développées au fur et à mesure aux États-Unis d'Amérique, et ont irrigué d'autres continents. Selon une approche de la RSE dite *Shareholders Theory* du prix Nobel de l'économie Milton Friedmann (auteur du livre *Capitalism and Freedom* (Friedmann, 1962)), et réitérée dans son fameux article au *Time Magazine* en 1970, la responsabilité sociale de l'entreprise est de créer des profits pour ses actionnaires en ce qu'« il n'y a qu'une seule et unique responsabilité sociale des entreprises : utiliser leurs ressources et s'engager dans des activités conçues pour augmenter leurs profits, tant qu'elles restent dans les règles du jeu », quelle que soit par ailleurs la volonté de l'entreprise, ou plutôt de ses dirigeants, de s'engager de leur propre gré dans des actions philanthropiques. Autrement, ce serait d'aller à l'encontre des intérêts des actionnaires que de forger une responsabilité de l'entreprise au-delà, comme engager des dépenses pour réduire la pollution au-delà du montant qui est dans l'intérêt fondamental de l'entreprise ou qui est requis par la loi afin de contribuer à l'objectif social d'amélioration de l'environnement.

Selon une seconde approche, appelée *Stakeholders Theory*, la perception de la RSE écartant la théorie de la primauté de *Shareholders* comme assiette et fondement de la responsabilité sociale de l'entreprise, se plaçait sur le terrain des questions relevant du niveau organisationnel et de gestion dans l'entreprise comme l'explication d'un modèle économique différent pour celle-ci : l'entreprise ne fonctionne pas en vase clos et ne peut concentrer toutes ses activités uniquement vers la maximisation de profits et de gains. Elle doit tenir compte du milieu dans lequel elle opère, et doit *se sentir* responsable envers tous ceux qui ont des intérêts dans son fonctionnement, appelés les « parties prenantes » ou *Stakeholders*. Les « parties prenantes » peuvent ainsi être définies comme « tout groupe ou individu qui peut influencer ou être affecté par les objectifs de l'entreprise » (Lankarani, 2024) ; il en est ainsi des consommateurs, de l'opinion publique, des syndicats ou des associations. La théorie des parties prenantes élargit la sphère des devoirs de

gouvernance de l'entreprise en proposant que divers acteurs, internes et externes à l'entreprise, soient *pris en considération* dans les décisions relatives aux activités de l'entreprise (Lankarani, 2024).

La Commission européenne a défini également la RSE comme « [...] l'intégration volontaire des préoccupations sociales et écologiques des entreprises à leurs activités commerciales et leurs relations avec leurs parties prenantes » (Commission européenne, 2001); ce concept de responsabilité signifiant essentiellement que « [les entreprises] décident de leur propre initiative de contribuer à améliorer la société et rendre plus propre l'environnement » (Commission européenne, 2001) se loge dans la ligne directe des instruments onusiens considérés comme l'avant-garde et la matrice universelle de la RSE. En effet, c'est par le Pacte mondial de 1998 de l'ONU jusqu'à ses *Principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'Homme* de 2011 que la question de la RSE est entrée au fur et à mesure dans le jargon du droit et d'autres instances internationales de nature publique, mais aussi privée (Lankarani, 2024), telle la norme ISO 26000, parue en 2010; celle-ci, suivant l'option conciliatrice onusienne des deux approches précitées, reposant sur la *soft law*, ou droit souple, considère ainsi et aussi que la RSE est la contribution volontaire des organisations au développement durable. Ce dernier concept, dont l'objectif est la sauvegarde et la conservation des générations futures de la planète, contient pleinement une dimension de protection des droits humains communément admis en droit de l'environnement climatique; la RSE en matière climatique est inclusive de la RSE au regard des droits humains, tels que le droit à la vie, le droit à l'eau, le droit à un environnement sain et au développement durable humain, compte tenu, notamment, des impacts climatiques d'origine anthropique (Lankarani, 2015).

La « diligence raisonnable » de l'entreprise est la notion fondamentale dans ce cadre matriciel. Elle se définit en matière climatique en ce que l'entreprise doit faire preuve de diligence raisonnable en matière d'incidences néfastes de ses activités sur les changements climatiques auxquels elle peut contribuer par le biais de ses propres activités, ou qui peuvent découler directement de ses activités, produits ou services par ses relations commerciales. Est ainsi préconisé, entre autres et parmi les 31 « principes directeurs », un système d'évaluation d'impact à l'interne, mais aussi dans les relations commerciales de l'entreprise à l'externe, un système de surveillance crédible, et de suivi ou rapportage soumis à

la publicité, et portant sur les incidences environnementales de leurs activités sur les droits humains, notamment du niveau d'émissions de carbone tout au long de la chaîne de valeur de l'entreprise.

Ce *reporting* sur la performance verte est également un moyen de promotion ou de marketing et de compétitivité de l'entreprise en vue d'attirer les investisseurs dans la perspective de développement durable, lorsqu'ils sont en quête de placements ayant des retombées positives sur l'environnement et la lutte contre le changement climatique (comme les *investisseurs verts* en Afrique (Portella et Brabant, 2023)). Les *Global Reporting Initiative* (GRI-ISO, 2010) sont ainsi la mise en application en matière de développement durable des « principes directeurs » onusiens forgeant la RSE (Lankarani, 2015).

Quant aux États sur qui pèsent des engagements et responsabilités au regard de la RSE et du changement climatique, les politiques publiques complètent les traditionnelles approches réglementaires ou fiscales par des outils, davantage à même de stimuler et de valoriser l'innovation et les comportements plus responsables. Dans ce contexte, la performance globale des entreprises devient un positionnement stratégique, un facteur de compétitivité économique et aussi de gestion efficiente des ressources au regard du développement durable.

Ces enjeux ne concernent pas uniquement les grands groupes, mais aussi les PME, dont dépend une part significative de la compétitivité des pays francophones. Une démarche de RSE et de développement durable peut constituer un levier spécifique d'innovation, technologique ou organisationnelle, et inversement, la réussite de toute innovation nécessite la maîtrise de ses impacts économiques, environnementaux et sociaux. La maîtrise des questions environnementales peut se situer, selon le type d'entreprise, sur le plan du management, de l'éco-socio-conception des produits et services ou encore, du choix des technologies. Elle permet aux entreprises d'appréhender leurs risques, de gérer de façon efficiente les ressources et les opportunités sur les nouveaux marchés ouverts par l'économie verte. L'engagement en termes de RSE permet à la fois l'ouverture de nouvelles opportunités de marché, y compris à l'international, et l'accès à des financements d'investissements socialement responsables (ISR).

Tous les éléments et retombées positives de la RSE et du développement durable doivent être intégrés dans une stratégie cohérente dans laquelle l'entreprise identifie ses enjeux principaux et les attentes de

ses parties prenantes. Il s'agit aussi pour elle de repérer les ressources qu'elle peut mobiliser dans les processus coopératifs et les politiques publiques, et de décliner concrètement des choix de RSE dans son modèle économique.

La prise en compte des objectifs de développement durable (ODD) dans les stratégies de développement a conduit à la nécessité pour les pays francophones de mener des réflexions sur le lien entre le développement durable et la responsabilité sociale des entreprises de l'Afrique francophone au regard et compte tenu des changements climatiques. En effet, de ce qui précède, plusieurs interrogations méritent d'être abordées : quelle est la situation du changement climatique dans les pays africains francophones ? Quelle est la situation du changement climatique dans les entreprises africaines francophones ? Quelles sont les recommandations de politiques économiques pour y faire face ? Telles sont en partie quelques interrogations auxquelles ce thème s'est proposé de répondre lors de la 4^e CIFÉ.

► **1. Situation des économies africaines de l'espace francophone face au changement climatique**

1.1 La compétitivité des pays africains francophones affectée par le changement climatique

1.1.1 Notion de compétitivité

Dans la plupart des pays africains, la construction de plans de développement fait remettre à jour le concept de la compétitivité, qui est jusque-là restée comme une notion clé dans le commerce international. La notion de compétitivité est tout d'abord fondamentalement appréhendée par le concept d'attractivité susceptible de mobiliser autant d'entreprises dans un pays afin de produire des biens et services échangeables à moindre coût sur le marché mondial. Dans le jargon du commerce international, la compétitivité d'un pays représente donc sa capacité à échanger plus de biens et services que son concurrent sur le marché mondial.

Selon La finance pour tous (2022), il existe deux types de compétitivités, à savoir la compétitivité prix et la compétitivité structurelle. La compétitivité prix est considérée comme la capacité d'une entreprise

ou d'un pays à vendre des biens et des services à des prix moins élevés que ceux de ses concurrents pour une même quantité donnée. La compétitivité prix dépend des niveaux relatifs des coûts de production, des marges des producteurs et des niveaux du taux de change pour les entreprises ou pays qui exportent. La compétitivité structurelle ou hors prix, quant à elle, est appréhendée comme la capacité d'un pays à imposer ses produits ou services indépendamment de leur prix; sa dépendance est donc plus orientée vers la qualité, l'innovation, le service après-vente, l'image de la marque, le délai de livraison et le degré d'expansion à la suite d'une demande diversifiée.

Dans la théorie d'économie internationale, la compétitivité, selon qu'elle soit prix ou hors prix d'un pays, se mesure à travers divers indicateurs, à savoir :

- La part des exportations du pays dans les exportations mondiales, qui peut être en valeur ou en volume, obtenue en faisant le rapport entre le volume ou valeur d'exportation d'un pays par le total des exportations des autres pays. Plus cette part est importante, plus ce pays est compétitif;
- Les termes de l'échange, c'est-à-dire le prix comparé des exportations et des importations, qui représente le rapport entre les prix à l'exportation et les prix à l'importation. À travers cet indicateur, le pays est compétitif lorsque les termes de l'échange sont élevés ou encore lorsque le solde de sa balance commerciale est de plus en plus positif;
- Le taux de pénétration, qui mesure le rapport entre les importations et le total des ventes effectuées sur le marché intérieur d'un pays pour une catégorie de biens. Il signale la dépendance d'un pays vis-à-vis de l'extérieur, en ce sens que plus ce taux est élevé, plus le pays a besoin d'importer des produits pour satisfaire la demande intérieure. Lorsque le taux de pénétration est élevé, cela implique que les produits nationaux sont moins compétitifs vis-à-vis des produits étrangers;
- Le taux de couverture, qui représente le rapport entre la valeur des exportations et la valeur des importations entre deux pays ou deux zones économiques. Ici, un pays est considéré comme compétitif si son taux de couverture est élevé, c'est-à-dire que ce pays dégage plus d'excédents commerciaux.

1.1.2 Impact du changement climatique sur la compétitivité de la majorité des pays africains francophones

En réalité, la majorité des indicateurs de mesure de compétitivité cités ci-dessus fait la liaison directe entre les importations et les exportations en valeur entre pays (les termes de l'échange et le taux de couverture) comme cela a été souligné par Durand et Giorno (1987), développant la compétitivité globale issue de la combinaison de la compétitivité à l'exportation et à l'importation des pays de l'OCDE pour les produits manufacturés.

Pourtant, il existe des pays africains, comme ceux de la zone CEMAC, qui sont majoritairement spécialisés dans les exportations des produits de base essentiellement agricoles ou des ressources naturelles à cause de leurs tissus industriels restés jusque-là faibles. Ces pays de la CEMAC sont preneurs des prix, car les prix de leurs produits d'exportations sont fixés sur le marché mondial (BEAC, 2023). De ce fait, pour apprécier leur compétitivité, l'indicateur idéal serait « la part des exportations de ces pays dans les exportations mondiales ou dans une région du monde » qui sera considéré comme le rapport entre le volume d'exportations de chaque pays par le total d'exportations des autres pays du reste du monde.

Or, ces produits bruts agricoles et ressources naturelles exportés par ces pays africains francophones sont susceptibles d'être influencés par le phénomène du changement climatique (Dell *et al.*, 2014; Dinar *et al.*, 2008; Mendelsohn et Dinar, 2003; Pitterle, 2022) qui se manifeste par les irrégularités ou les variations non maîtrisées des pluies, l'augmentation des écarts de températures au cours d'une même saison et la fréquence des phénomènes météorologiques extrêmes tels que les inondations, les sécheresses, les températures élevées, etc. (FAO, 2019; GIEC, 2015). Selon le GIEC (2022), une modification globale et continue des caractéristiques climatiques et météorologiques de la Terre due aux émissions des gaz à effet de serre a des conséquences désastreuses sur l'environnement.

Lorsqu'ils sont présents dans un pays, ces phénomènes ont des répercussions négatives sur la vie sociale et sur la santé humaine en constituant des pertes substantielles en vies humaines (Meirrieks, 2021); ils stimulent la réduction de la productivité agricole et de la croissance économique (Dell *et al.*, 2014) et de ce fait, influencent négativement la compétitivité sur le marché mondial et le développement de ce pays.

Du point de vue de leur niveau de développement et de leur structure économique, ces pays francophones de la CEMAC forment un ensemble hétérogène. La République centrafricaine et le Tchad sont des pays enclavés de la sous-région faisant partie des « pays les moins avancés », classés comme « pays à faible revenu » en considérant le niveau de revenu national brut par habitant, alors que le Cameroun, la République du Congo, la Guinée équatoriale et le Gabon font partie des pays à revenu intermédiaire (avec la tranche supérieure pour le Gabon). Plus de la moitié de la population des pays de la CEMAC vit dans une zone rurale. Les économies de la République du Congo, de la Guinée équatoriale, du Gabon et du Tchad sont très dépendantes du secteur pétrolier (et aussi de l'agriculture au Tchad), et celles de la République centrafricaine et du Cameroun sont assez diversifiées avec la prédominance de l'agriculture (surtout au Cameroun). Selon l'OMC (2023), les principaux produits agricoles, forestiers, pétroliers et miniers sont destinés à l'exportation par les pays de la zone CEMAC, et leurs moyennes entre 2015 et 2022 sont présentées dans le tableau 1 suivant.

Le tableau 1 montre que les principaux produits agricoles exportés par les pays de la CEMAC sont le cacao, le café, le coton, la graine, le caoutchouc, le sucre, le tabac et la gomme arabique, avec pour moyenne entre 2015 et 2022 respectivement de 298,3; 42,5; 382,8; 55; 2,7; 121,4; 50,3 milliers de tonnes. Pour le produit forestier, l'exportation de bois en grume est en moyenne de 2,9 millions de m³. En ce qui concerne les exportations des produits pétroliers et miniers, ils sont de l'ordre de 43,5 millions de tonnes de pétrole brut, de 6,4 millions de tonnes de gaz naturel, 55,9 milliers de carats de diamant, de 818,2 kilogrammes d'or et de 6,7 milliers de tonnes de manganèse.

Tableau 1 | Exportation des produits agricoles et des ressources naturelles par la zone CEMAC

Produits	Exportation moyenne 2015-2022	Unités de mesure
Agricoles		
Cacao	298,3	Millier de tonnes
Café	42,5	Millier de tonnes
Coton graine	382,8	Millier de tonnes
Caoutchouc	55	Millier de tonnes
Sucre	2,7	Millier de tonnes
Tabac	121,4	Millier de tonnes
Gomme arabique	50,3	Millier de tonnes
Forestiers		
Bois en grume	2,9	Million de m ³
Pétroliers		
Pétrole brut	43,5	Million de tonnes
Gaz naturel	6,4	Million de tonnes
Miniers		
Diamant	55,9	Millier de carat
Or	818,2	Kilogramme
Manganèse	6,7	Millier de tonnes

Source : Tchouassi et Godom (2024)

De ce qui précède, on remarque que la spécialisation de la zone CEMAC est orientée vers les exportations des produits agricoles ou sur les ressources naturelles pour s'imposer sur le marché mondial. La baisse en volume de ces dernières, à la suite des variations des éléments du climat, aura a priori un impact négatif sur la compétitivité.

1.2 Une forte utilisation des énergies non renouvelables dans les politiques d'industrialisation des économies africaines francophones

1.2.1 Notion d'industrialisation : deux visions antagonistes

L'Afrique s'industrialise lentement, mais de manière inégale. Après une longue histoire mêlant les exploitations, les conflits violents et les tourmentes économiques, les perspectives de croissance économique et la stabilité politique se renforcent mutuellement (CEA, 2018). Cette région est confrontée à plusieurs défis structurels liés à la croissance et au développement économique (Olufemi, 2015). Théoriquement, les analyses des faiblesses de l'industrialisation tirent leurs racines de l'émergence de la nouvelle économie industrielle qui repose sur deux visions antagonistes. Une vision optimiste selon laquelle l'industrialisation favorise la création d'emplois productifs, l'accumulation du capital et les économies d'échelle (Hirschman, 1958; Timmer *et al.*, 2015).

D'autres effets bénéfiques sont mentionnés dans la littérature tels que la réduction de la fracture numérique, l'offre des opportunités d'investissement, le renforcement de la compétitivité et de la résilience, les effets de contagion aux secteurs non industriels, la stimulation des transports, le développement éducatif, la productivité, le développement régional, l'allocation et l'utilisation des ressources (Destek, 2016; Hidalgo *et al.*, 2007; Lewis, 1954; Szirmai et Verspagen, 2015). Une vision pessimiste souligne les effets néfastes de l'industrialisation à travers l'augmentation des émissions de gaz à effet de serre, la dégradation de l'environnement et l'accroissement de l'intensité énergétique (Pan *et al.*, 2019; Wang et Su, 2019).

1.2.2 Faible industrialisation des pays africains francophones

À la suite de la Déclaration et du Plan d'action de Lima au Pérou (A/10112, chapitre IV, 2016) qui soulignait la nécessité pour les pays en développement d'atteindre un minimum de 25 % de la production industrielle mondiale d'ici l'an 2020, la Conférence générale de

L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI, 2009), tenue à New Delhi en 2009, a fait spécifiquement référence au rôle des sources nouvelles et renouvelables d'énergies dans le processus d'industrialisation, outre l'utilisation continue des sources d'énergie traditionnelles. En effet, les développements dans l'industrie affectent étroitement le secteur de l'énergie, tout comme les développements dans le secteur de l'énergie affectent l'industrie (Mujtaba et Kumar, 2022). L'ONUDI (2018) souligne que les pays ayant des niveaux plus élevés d'industrialisation ont des niveaux de pauvreté et d'inégalités plus faibles, tout en étant plus prometteurs pour atténuer les disparités sur le marché du travail. L'énergie durable peut améliorer la santé publique en atténuant la pollution au profit de l'éducation, des emplois et le dynamisme de l'industrie dans les pays en développement.

Avec l'avènement de la COVID-19, le processus d'industrialisation en Afrique est mis à rude épreuve. La quasi-totalité des produits de lutte contre la COVID-19 étaient importés. Ces importations de produits pharmaceutiques ont profité à l'extérieur du continent. À titre illustratif, l'entreprise américano-allemande Pfizer-BioNTech aurait écoulé, en 2021, 33,5 milliards de dollars de vaccins. L'entreprise américaine Moderna a vu son chiffre d'affaires passer de 60 millions à 678 millions d'euros entre 2019 et 2020 (Loungou *et al.*, 2022). La crise russo-ukrainienne a des effets sans précédent sur l'Afrique, qui entraîne la multiplication par deux des prix des denrées alimentaires, pouvant causer l'insécurité alimentaire. Quatre-vingts pour cent des pays africains importent du blé et du tournesol, et la demande pourrait s'accroître à 75,6 millions de tonnes en 2025, dont 63,4 % proviendraient de l'extérieur du continent (Ulimwengu, 2023). Ces phénomènes mettent à jour le débat sur l'industrialisation que Rostow (1960) définit comme un passage obligatoire d'une série d'étapes favorables au recul de l'agriculture. Dans le cas particulier des pays en développement, Destanne de Bernis (1966) définit l'industrialisation comme un processus de reproduction des relations entre l'agriculture et certaines industries appelées « industries industrialisantes », qui industrialisent l'agriculture en augmentant ses productivités. Cependant, Hirschman (1958), dans les pays en développement, observe une absence de lien et d'interdépendance entre l'agriculture et l'industrialisation.

2.2.1 Un fort potentiel d'énergies renouvelables inexploité provoquant ainsi le changement climatique d'origine anthropique

Les énergies renouvelables (biomasse, géothermie, hydroélectricité, éolien, solaire, solaire thermique) représentent 16,4 % de la consommation finale d'énergie dans le monde en 2018, soit environ 1 % de plus qu'en 1990 (15,5 %), et 20 % en Afrique en 2019 selon l'Agence internationale pour les énergies renouvelables (IRENA, 2020). Le fait que la consommation des énergies renouvelables soit moins nocive pour l'environnement par rapport à la consommation des énergies non renouvelables et qu'elle permet d'atteindre l'objectif de développement durable no 7 (ODD) (« accroître nettement la part de l'énergie renouvelable dans le mix énergétique mondial d'ici à 2030 ») suscite le regain d'intérêt pour ces sources d'énergie. Précisément, les énergies renouvelables sont écologiques, durables, inépuisables à l'échelle du temps humain, résilientes et décentralisables. Elles constituent l'alternative pour combler le déficit énergétique, l'idéal pour remplacer les énergies non durables comme le nucléaire. Leurs disponibilités et leurs effets varient d'un pays à l'autre en fonction de la part des énergies renouvelables dans les portefeuilles énergétiques, qui pourraient susciter un décollage industriel.

Avec une population de plus d'un milliard d'habitants, l'Afrique présente des besoins urgents de nouvelles capacités de production énergétique, un manque d'accès à l'énergie dans les zones éloignées, et paradoxalement, elle a un potentiel énorme inexploité en énergies renouvelables sous forme de ressources solaire, éolienne, géothermique ou en biomasse. Sept pays parmi les dix comptant le plus d'énergies dites alternatives dans leur production, selon un rapport du Forum économique mondial (2017), se trouvent en Afrique. Il s'agit de l'Éthiopie (93,90 %), la Zambie (88,86 %), le Mozambique (87,63 %), la Tanzanie (85,62 %), le Kenya (82,84 %), le Togo (82,31 %) et le Nigéria (80,96 %). Ces pays rivalisent avec trois autres pays hors Afrique que sont l'Islande (89,86 %), le Népal (84,08 %) et le Paraguay (80,04 %). Cependant, le rapport conjoint de l'Agence internationale de l'énergie et de la Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (IRENA, 2021) montre qu'à travers le continent, 46 % de la population n'a pas accès à l'électricité. La consommation par habitant d'électricité en Afrique subsaharienne (à l'exclusion de l'Afrique du Sud) est de 180 kWh, contre 13 000 kWh par habitant aux États-Unis et de 6 500 kWh en Europe.

► 2. Situation des PME africaines de l'espace francophone face au changement climatique

2.1 Naissance des PME africaines francophones subsahariennes

La naissance des PME de l'espace francophone subsaharien coïncide avec, d'une part, l'accession à l'indépendance et, d'autre part, l'émergence du droit international de l'environnement au début des années 1960 (Birnie *et al.*, 2009) et le début des années 1970 (Van Der Van, 2018). L'espace francophone subsaharien est constitué par l'ensemble des pays francophones au sud du Sahara utilisant le français comme l'une des langues officielles. Au début des années 80, les PME de l'espace francophone subsaharien les plus performantes appartiennent aux PME d'expatriés (Mutalemwa, 2015) qui investissent dans des entreprises de safaris et de chasse sportive (Roulet, 2004). L'accès aux marchés extérieurs locaux africains leur est gracieusement ouvert et reste embryonnaire pour les PME locales à la suite de la libéralisation démocratique. Malgré leur accroissement, les PME de l'espace francophone subsaharien font face à une crise de leadership managérial (Weisbord et Janoff, 2015). Sur le plan des programmes de formation, on n'accorde pas de place à l'éducation à l'entrepreneuriat, les chefs d'entreprises naissent des petites activités familiales, de l'économie artisanale, ce qui constitue une grave erreur pour le développement. L'expérience africaine apportait alors une réponse définitive à la question que se posait Douglas McGregor dans la préface de son ouvrage, il y a soixante ans, aux PME africaines francophones : « *successful managers are born or made?* » (McGregor, 1960). En conséquence, l'Afrique de manière globale est classée au dernier rang des économies mondiales.

2.2 Les conséquences d'un environnement international trop régulé sur les PME

En ce qui concerne l'Afrique subsaharienne, il n'existe pas une réelle organisation économique continentale suffisamment indépendante pour préserver et défendre les PME africaines en général. L'Union africaine, avec ses regroupements politiques en zones économiques, démontre par cette configuration que les États africains ont manqué d'accorder la même place à leurs PME.

La conséquence est que les PME de l'espace francophone subsaharien se trouvent délaissées au diktat des organisations économiques les mieux structurées en Asie comme en Occident. Lorsqu'il s'agit de défendre les intérêts des PME de cet espace, la communauté internationale englobe au sein du même ensemble les pays subsahariens, à l'exception de l'Afrique du Sud. Ce postulat trouve écho aujourd'hui dans le cas des PME africaines de l'espace francophone en raison de l'impact considérable des changements climatiques sur la croissance économique.

Depuis l'indépendance de l'Afrique, l'exode rural a entraîné une explosion démographique dans la région, ce qui a conduit à une urbanisation rapide et à des problèmes sociaux et environnementaux graves. La croissance de la population et les activités minières ont également eu un impact important sur l'environnement. Les politiques de transport favorisent la libre circulation des personnes et des marchandises, contribuant ainsi à cette dynamique. Pendant la révolution thermo-industrielle, la civilisation capitaliste occidentale a façonné la Communauté économique européenne (CEE) et la croissance industrielle moderne. Fongang (2014) soutient que ces valeurs occidentales en termes de développement industriel, scientifique et technologique ont influencé les pays africains, sans toutefois que ceux-ci adoptent des mesures de protection de l'environnement. La situation actuelle présente donc des défis majeurs auxquels il est important de trouver des solutions durables.

2.3 Les PME africaines francophones et les normes du commerce international

Les PME en Europe sont issues de la Communauté économique européenne, tandis que celles des régions francophones subsahariennes sont nées d'entreprises familiales ou d'initiatives individuelles. En se basant sur le cas du Bénin, les résultats du tableau 2 mettent en évidence plusieurs caractéristiques socioéconomiques des PME francophones africaines.

Tableau 2 | Caractéristiques socioéconomiques des PME enquêtées

Caractéristiques	Pourcentage (%)
Type d'entreprise	
Petite entreprise familiale	65 %
Moyenne entreprise	25 %
Grande entreprise	10 %
Secteur d'activité	
Agriculture	45 %
Artisanat	30 %
Services	25 %
Niveau de revenu	
Faible	50 %
Modéré	35 %
Élevé	15 %
Variables quantitatives	
Nombre moyen d'employés par entreprise	5
Nombre d'années d'existence en moyenne	8

Source : Tchonkloé (2024)

Le tableau 2 montre que la majorité des PME sont des petites entreprises familiales, représentant environ 65 % de l'échantillon. En ce qui concerne le nombre moyen d'employés par entreprise, la moyenne est de cinq employés, ce qui confirme le caractère principalement familial de ces entreprises et leur dimension réduite en termes de main-d'œuvre. Concernant le secteur d'activité, une diversité significative est observée, avec une présence plus ou moins équilibrée des secteurs de l'agriculture (45 %), de l'artisanat (30 %) et des services (25 %). Cette diversité reflète la variété des activités économiques dans la région et souligne la multidimensionnalité des défis auxquels sont confrontées les PME

dans différents secteurs. En ce qui concerne le niveau de revenu, il est important de noter que la majorité des PME enquêtées déclarent un revenu faible ou modéré, avec 50 % des entreprises classées dans la catégorie de revenu faible et 35 % dans la catégorie de revenu modéré. Cela montre la faible capacité d'adaptation des entreprises et la nécessité de développer des stratégies d'adaptation appropriées pour renforcer leur résilience face au changement climatique.

Partant de ce fait, les facteurs culturels ont ainsi un effet important sur les PME urbaines des régions francophones (Kuada, 2015). Lorsque ces PME de l'espace subsaharien francophone entrent sur le marché mondial, leur sensibilité les expose aux normes strictes du commerce international. Selon le Centre du commerce international (2018), il existe probablement plusieurs raisons à cette tendance. Une enquête du centre sur les mesures non tarifaires au Mali montrait que les fermiers sont confrontés à des difficultés techniques et en matière de qualité bien plus prononcées que les autres producteurs, et que leurs exportations exigent souvent des autorisations officielles difficilement accessibles. Les entreprises citaient ces exigences en matière de normes et de certifications comme une contrainte majeure dans leurs activités d'exportation. Les enquêtes sur les mesures non tarifaires en Égypte et d'autres pays ont rapporté des résultats similaires.

2.4 L'engagement international problématique des PME de l'espace francophone au développement durable

La majorité des engagements internationaux des PME de l'espace francophone sont élaborés dans le cadre de décisions consensuelles (accords, traités, *soft law*) dans lesquelles il est clairement établi que les parties acceptent d'exprimer leur volonté de converger vers les mêmes objectifs globaux. En principe, l'engagement est général, mais dans la pratique, les récriminations contre les PME sont contradictoires à leur engagement international et constituent de véritables obstacles à leur intégration dans la croissance économique mondiale. L'étude de De Montard (2017) souligne des obstacles puissants tels que l'accapement des terres par des firmes ou des États, l'inorganisation des marchés des produits agricoles, les fluctuations excessives des cours et l'absence d'équité dans les relations hommes-femmes en milieu rural. D'autres obstacles sont liés au financement des PME, à la formation du

personnel et à l'inadéquation entre les processus réglementaires. Dès lors que le leadership écologique institué par des normes écologiques exerce une pression sur la compétitivité des PME, l'économie court le risque de sombrer vers la décroissance.

Les questions de développement durable sur le plan international ne concernent pas tous les États, en l'occurrence les plus grands pollueurs industriels que sont les États-Unis, la Chine et l'Inde. Même si les États-Unis ont adopté le texte de la Convention-cadre sur les changements climatiques et celui de l'Accord de Paris sur les changements climatiques de 2015, ils n'ont cependant pas ratifié la Convention sur la diversité biologique, le Protocole de Kyoto, la Convention de Bâle, la Convention des Nations Unies sur le droit de la mer ou la Convention de Stockholm sur les polluants organiques persistants de 2001 (Birnie *et al.*, 2009).

Selon Godard (2003), de grandes entreprises pétrolières, cimentières, électriques, chimiques et d'autres encore, ont pris des engagements volontaires de maîtrise de leurs émissions de gaz à effet de serre sans attendre la mise en place d'un cadre réglementaire. Mais tout ceci demeure fragile et a besoin de trouver confirmation dans des engagements fermes et collectifs des États qui refusent de s'engager en faveur de la protection de l'environnement. S'il n'existe donc pas de solutions globales à la crise environnementale qui a des répercussions néfastes durables, les PME d'Afrique subsaharienne francophone pourraient en être durement frappées.

► **3. Comment faire face au changement climatique dans un objectif de développement durable ?**

3.1 Stratégies à l'échelle des pays africains francophones

3.1.1 Stratégies pour l'amélioration de la compétitivité des pays africains francophones

Le changement climatique est un phénomène influençant plusieurs pays. Considérant que les pays africains francophones se positionnent majoritairement sur le marché mondial à travers les exportations

des produits de base que sont les produits agricoles ou les ressources naturelles, la part des exportations de ces pays dans les exportations mondiales, plus précisément l'indice du volume d'exportation, est utilisé dans cette étude comme indicateur de mesure de compétitivité.

Pour améliorer la compétitivité de ces pays face à l'évolution de la température mondiale qui ne cesse d'augmenter au fil de temps, des mesures fortes doivent être prises par chaque pays africain francophone. Pour ce faire, il est recommandé aux gouvernements de :

- Instaurer des observatoires météorologiques au niveau local afin de permettre la résilience au changement climatique ;
- Opter pour une revalorisation des matières de base à travers la promotion de leur transformation industrielle afin d'avoir une valeur ajoutée en aval avant l'exportation.

3.1.2 Stratégies pour une meilleure industrialisation des pays africains francophones

En vue d'un développement durable, l'Afrique ne pourra s'industrialiser sans mettre à contribution les énergies renouvelables dans son portefeuille énergétique. Compte tenu du potentiel d'énergies renouvelables observé et de la pauvreté énergétique en Afrique, la production d'énergies renouvelables contribue à augmenter la disponibilité de l'électricité qui occupe une place importante dans la réalisation des activités économiques d'un pays, de par la multiplicité de ses usagers.

Sur la base des résultats obtenus et reflétés lors de la conférence, deux principales recommandations favorisant l'utilisation d'énergies renouvelables dans les pays francophones ont été proposées :

1. Premièrement, implanter une culture de production d'énergies renouvelables au sein des populations en levant les goulets d'étranglement et en libéralisant le secteur à l'investissement privé. Les énergies renouvelables constituent la forme matérielle et la plus démocratique des énergies, qui peuvent être exploitées facilement par le secteur privé, au regard de sa disponibilité et de ses coûts au démarrage afin de « [...] promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous et encourager l'innovation » (ODD 9) (Nations Unies, 2015, p. 15).

2. Deuxièmement, il est nécessaire de libéraliser le secteur de l'électricité en mettant en concurrence les énergies renouvelables, dont les coûts s'amenuisent (IRENA, 2021), et les énergies fossiles. Cela nécessite la mise à contribution des pouvoirs publics pour atteindre la cible 12.7 de l'objectif 12 des ODD afin de « promouvoir des pratiques durables dans le cadre de la passation des marchés publics, conformément aux politiques et priorités nationales » (Nations Unies, 2015, p. 24). Ces mesures ont vocation à augmenter la demande et la production d'énergies renouvelables.

3.1.3 Stratégies de promotion de l'accompagnement des PME africaines francophones

Les structures d'accompagnement des entreprises jouent aujourd'hui un rôle essentiel au sein de l'écosystème entrepreneurial (OCDE, 2001 ; Rubinstein, 2006). Il s'agit d'organisations qui créent un environnement favorable à l'éclosion et au développement de nouvelles entreprises. Elles fournissent aux entreprises des ressources, des compétences et des connaissances pour les aider à se développer et à réussir dans leur démarche d'innovation. L'enjeu principal ici est de développer un modèle économique plus connecté à l'innovation, de créer de la richesse à valeur ajoutée et de renforcer la résilience des entreprises aux différents chocs qui affectent l'activité économique.

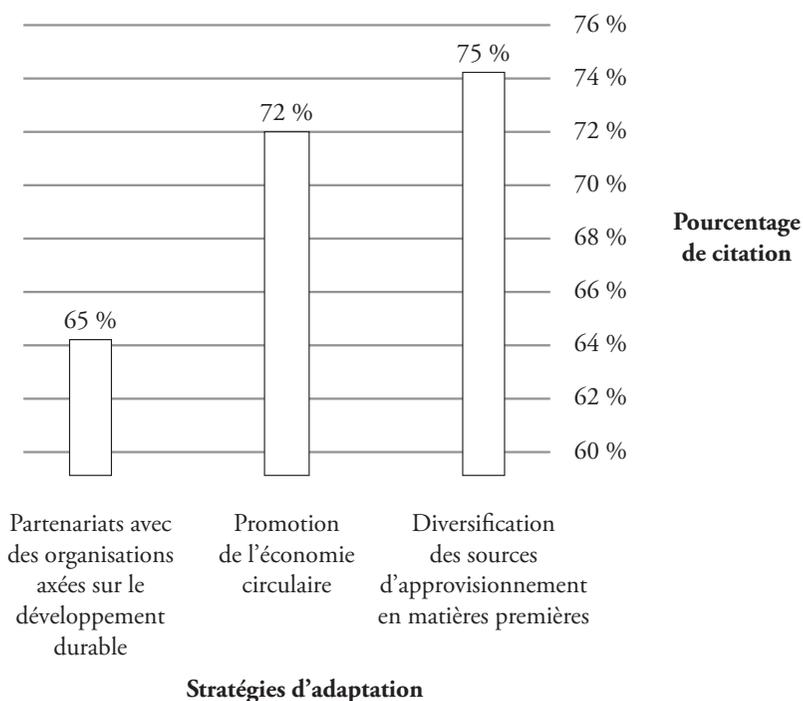
Le développement de ces structures jouera un rôle capital dans l'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux. Leurs performances sont sans doute tributaires de la qualité de l'accompagnement qu'elles proposent aux entreprises en termes notamment de formation, de facilitation d'accès au marché, à la technologie et au financement, de la mise en réseau, du mentorat, etc. ; mais également de la durée de cet accompagnement. L'accompagnement vise à faciliter le développement des connaissances théoriques et pratiques des entrepreneurs, la mise en place de nouvelles pratiques assurant la responsabilité sociale des entreprises tout en étant économiquement viables.

En aidant les entreprises à développer des pratiques réflexives et des compétences professionnelles, ces structures d'appui leur offrent les moyens de renforcer leur gouvernance, de promouvoir les droits de l'homme, d'améliorer les conditions et relations de travail et de protéger l'environnement.

3.2 Stratégies des PME africaines francophones pour faire face au changement climatique

L'impératif d'adaptation des PME au changement climatique les confronte à diverses préoccupations, mettant en lumière l'importance d'une compréhension approfondie des changements climatiques, de leurs conséquences et des risques qu'ils font peser sur la pérennité de l'activité économique. Afin de s'ajuster, il est crucial d'identifier les risques spécifiques à la localisation et d'analyser les vulnérabilités propres aux entreprises et aux ressources qu'elles exploitent. Ceci permet ensuite de concevoir des stratégies efficaces et d'être prêt à réagir (Gobert *et al.*, 2017). Les résultats d'études au nord Bénin révèlent plusieurs stratégies d'adaptation essentielles pour les PME face aux changements climatiques (figure 1).

Figure 1 | Stratégies d'adaptation des PME face au changement climatique



Source : Travaux de terrain, 2023.

La figure 1 montre qu'environ 75 % des entreprises ont choisi de diversifier leurs sources d'approvisionnement en matières premières, ce qui leur permet de réduire leur dépendance aux ressources vulnérables au climat et d'assurer un approvisionnement plus résilient. Cette stratégie est essentielle pour garantir la continuité des opérations malgré les variations climatiques imprévisibles. De plus, 72 % des PME ont investi dans la promotion de l'économie circulaire. L'économie circulaire est un concept économique et environnemental qui vise à minimiser le gaspillage des ressources en réduisant, en réutilisant, en recyclant et en valorisant les produits, les matériaux et les déchets. Contrairement au modèle économique linéaire traditionnel, dans lequel les ressources sont extraites, transformées en produits, puis jetées après usage, l'économie circulaire cherche à créer un système où les matériaux sont continuellement réintroduits dans le cycle de production, créant ainsi une boucle fermée et minimisant l'impact de l'utilisation des ressources naturelles sur l'environnement (Houeninvo *et al.*, 2020).

Cette approche permet non seulement de réduire les déchets générés par leurs activités, contribuant ainsi à la réalisation des ODD 11 et 12, mais aussi de valoriser les ressources disponibles de manière plus durable.

Cette stratégie montre l'intérêt qu'accordent aujourd'hui les promoteurs d'entreprises à l'économie circulaire, ce qui assure la durabilité de certaines entreprises à long terme.

Outre ces deux stratégies principales, les partenariats avec des organisations axées sur le développement durable ont également émergé comme une stratégie clé, avec 65 % des PME soulignant l'importance de ces alliances pour renforcer leur résilience face aux défis environnementaux et climatiques. Ces partenariats permettent aux PME d'accéder à des ressources, à des connaissances et à un soutien technique supplémentaires pour mettre en œuvre des pratiques durables et développer des initiatives d'adaptation efficaces.

3.3 Relation entre les caractéristiques socioéconomiques et les stratégies développées

Les données du tableau 3 illustrent les relations entre les caractéristiques socioéconomiques des PME et les stratégies d'adaptation au changement climatique.

Tableau 3 | Relation entre les caractéristiques socioéconomiques et les stratégies développées

Caractéristiques socioéconomiques	Diversification des sources d'approvisionnement (%)	Promotion de l'économie circulaire (%)	Partenariats avec des organisations axées sur le développement durable (%)	Global
Taille de l'entreprise				
Petite (1-10 employés)	70 %	60 %	75 %	
Moyenne (11-50 employés)	75 %	70 %	80 %	
Grande (plus de 50 employés)	80 %	75 %	85 %	
Secteur d'activité				
Agriculture	75 %	65 %	70 %	
Services	70 %	75 %	65 %	
Artisanat	65 %	60 %	55 %	
Niveau de revenu				
Faible	80 %	70 %	65 %	
Moyen	75 %	80 %	70 %	
Élevé	70 %	65 %	60 %	
Toutes les PME				

Source : Travaux de terrain, 2023.

De l'analyse de ce tableau 3, plusieurs tendances émergent :

Taille de l'entreprise

Les entreprises de grande taille sont plus enclines à diversifier leurs sources d'approvisionnement (80 %), à promouvoir l'économie circulaire (75 %) et à établir des partenariats avec des organisations axées sur le développement durable (85 %). Les entreprises de taille moyenne montrent également un engagement important dans ces stratégies, tandis que les entreprises plus petites ont tendance à avoir des taux plus faibles.

Secteur d'activité

Les PME opérant dans le secteur de l'agriculture sont les plus enclines à diversifier leurs sources d'approvisionnement (75 %), tandis que celles dans les services montrent un intérêt accru pour la promotion de l'économie circulaire (75 %). Les PME du secteur de l'artisanat ont des taux légèrement plus faibles dans toutes les stratégies.

Niveau de revenu

Les PME à revenu faible montrent une forte propension à diversifier leurs sources d'approvisionnement (80 %), tandis que celles à revenu moyen ont un fort engagement dans la promotion de l'économie circulaire (80 %). Les PME à revenu élevé ont des taux relativement plus bas dans toutes les stratégies, mais conservent une implication significative dans les partenariats avec des organisations axées sur le développement durable.

Ces résultats soulignent l'importance de tenir compte des spécificités socioéconomiques des PME lors de l'élaboration de politiques et programmes visant à renforcer leur résilience face aux défis du changement climatique.

Le tableau 4 présente les résultats de la régression logistique entre les caractéristiques socioéconomiques des PME et leurs stratégies d'adaptation au changement climatique. Les valeurs présentées sont les coefficients de régression associés à chaque caractéristique, accompagnées des valeurs p correspondantes pour évaluer la significativité statistique de ces coefficients.

Tableau 4 | Régression entre les caractéristiques socioéconomiques des PME et leurs stratégies d'adaptation au changement climatique

Caractéristiques socioéconomiques	Diversification des sources d'approvisionnement	Promotion de l'économie circulaire	Partenariats avec des organisations axées sur le développement durable
Taille de l'entreprise			
Petite	0,35 (p < 0,01)	0,28 (p < 0,05)	0,42 (p < 0,001)
Moyenne	0,25 (p < 0,05)	0,22 (p > 0,05)	0,35 (p < 0,01)
Grande	0,18 (p > 0,05)	0,15 (p > 0,05)	0,28 (p < 0,05)

Caractéristiques socioéconomiques	Diversification des sources d'approvisionnement	Promotion de l'économie circulaire	Partenariats avec des organisations axées sur le développement durable
Secteur d'activité			
Agriculture	0,20 (p < 0,05)	0,15 (p < 0,05)	0,30 (p < 0,01)
Services	0,15 (p < 0,05)	0,18 (p > 0,05)	0,25 (p < 0,05)
Artisanat	0,10 (p > 0,05)	0,08 (p > 0,05)	0,15 (p > 0,05)
Niveau de revenu			
Faible	0,30 (p < 0,01)	0,25 (p < 0,05)	0,20 (p < 0,05)
Moyen	0,25 (p < 0,05)	0,30 (p < 0,01)	0,18 (p > 0,05)
Élevé	0,18 (p > 0,05)	0,20 (p > 0,05)	0,15 (p > 0,05)

Source : Tchonkloé (2024)

Taille de l'entreprise

Les PME de taille plus importante ont tendance à avoir des coefficients de régression plus élevés pour les stratégies de diversification des sources d'approvisionnement et de partenariats avec des organisations axées sur le développement durable, indiquant une relation positive plus forte entre ces caractéristiques et les stratégies d'adaptation.

Secteur d'activité

Les entreprises du secteur de l'agriculture ont des coefficients de régression plus élevés pour la diversification des sources d'approvisionnement et les partenariats avec des organisations axées sur le développement durable, indiquant une relation plus forte entre ces caractéristiques et ces stratégies d'adaptation par rapport aux autres secteurs. Les entreprises du secteur des services montrent également une influence significative sur la diversification des sources d'approvisionnement.

Niveau de revenu

Les PME avec des revenus plus faibles ont tendance à avoir des coefficients de régression plus élevés pour la diversification des sources d'approvisionnement et la promotion de l'économie circulaire, indiquant une relation positive plus forte entre ces caractéristiques et ces

stratégies d'adaptation. Cependant, le niveau de revenu n'a pas montré une influence significative sur les partenariats avec des organisations axées sur le développement durable.

Ces résultats suggèrent que les caractéristiques socioéconomiques des PME, telles que leur taille, leur secteur d'activité et leur niveau de revenu, influent différemment sur les stratégies d'adaptation au changement climatique, ce qui souligne l'importance de prendre en compte ces facteurs dans la conception de politiques et de programmes d'adaptation.

► Conclusion et recommandations

La recherche d'un développement économique et social, prenant en compte la capacité de charge de la planète, a conduit la communauté internationale à fixer des objectifs ambitieux tant en matière d'environnement que sur le plan social. Dans ce cadre, les institutions internationales responsables du développement durable interpellent de façon croissante et directe les pays, et de façon spécifique les entreprises à travers notamment la responsabilité sociétale, quant à la modification des modes de consommation et de production et de développement de l'économie verte.

En s'appuyant sur les pays africains francophones, l'objet de cette étude a consisté à faire un diagnostic de la situation des pays africains francophones et de leurs PME par rapport aux objectifs du développement durable et à proposer des recommandations en vue de faire face au changement climatique.

Les recommandations à l'échelle des pays africains francophones mettent en évidence l'instauration d'observatoires météorologiques au niveau local afin de permettre les résiliences au changement climatique, une revalorisation des matières de base à travers la promotion de leurs transformations industrielles afin d'avoir une valeur ajoutée avant l'exportation, l'implantation de la culture de production des énergies renouvelables au sein des populations en levant les goulets d'étranglement et en libéralisant le secteur à l'investissement privé et, enfin, une libéralisation du secteur de l'électricité mettant en concurrence les énergies renouvelables et énergies fossiles.

Au niveau des PME africaines, plusieurs stratégies d'adaptation sont proposées face aux changements climatiques, à savoir la diversification de leurs sources d'approvisionnement en matières premières, visant ainsi à réduire la dépendance à des ressources vulnérables au climat et à assurer un approvisionnement plus résilient, la promotion de l'économie circulaire pour minimiser les impacts environnementaux et le développement de partenariats et d'aide logistique d'accompagnement avec des organisations et outils axés sur le développement durable pour renforcer leur résilience.

Ces résultats sont essentiels pour orienter les décideurs et les acteurs du développement dans la formulation de politiques et de stratégies visant à promouvoir la résilience climatique des PME.

► Références bibliographiques

- BEAC. (2023). *Analyse sur la compétitivité prix dans la CEMAC*. Document de travail.
- Birnie, P., Boyle, A. et Redgwell, C. (2009). *International law and the environment* (3^e éd.). Oxford University Press.
- CEA. (2018). *Promouvoir la compétitivité des PME en Afrique francophone : les normes ouvrent la voie au commerce*. Document de travail. Centre du commerce international.
- Commission européenne. (2001). *Livre vert. Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises*.
- Dell, M., Jones, B. F. et Olken, B. A. (2014). What Do We Learn from the Weather? The New Climate–Economy Literature. *Journal of Economic Literature*, 52(3), 740-798.
- Destanne de Bernis, G. (1966). Les industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale. *Économie appliquée*, 19(3-4), 415-473.
- Destek, M. A. (2016). Renewable energy consumption and economic growth in newly industrialized countries : Evidence from asymmetric causality test. *Renewable Energy*, 95, 478-484.
- Dinar, A., Hassan, R., Mendelsohn, R. et Benhin, J. (2008). *Climate Change and Agriculture in Africa : Impact Assessment and Adaptation Strategies*. Earthscan Publishing.
- Durand, M. et Giorno, C. (1987). *Les indicateurs de compétitivité internationale : aspects conceptuels et évaluation*. OCDE. Département des affaires économiques et statistiques.

- FAO. (2019). *Contribution à l'atteinte des objectifs liés au changement climatique et à la sécurité alimentaire via l'agriculture intelligente face au climat en Côte d'Ivoire; cas de la filière riz*. Bureau de liaison et de partenariat de la FAO en Côte d'Ivoire.
- Finance pour tous. (2022). *Compétitivité*. <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/entreprise/gestion-et-comptabilite/competitivite/> [Mise à jour le 17 septembre 2024].
- Fongang, D. (2014). *La PME en Afrique : essai de définition commune*. L'Harmattan.
- Forum économique mondial (2017). *Global Energy Architecture Performance Index Report 2017*.
- De Montard, F. X. (2017). *Les agricultures familiales : un puissant potentiel agroécologique pour une meilleure santé de la planète*. Document de travail.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. University of Chicago Press.
- GIEC. (2015). *Changement climatique : état des lieux du 5^e rapport du GIEC*. Laboratoire des Sciences du Climat et de l'Environnement (LSCE), France.
- GIEC. (2022). *Climate Change 2022, Mitigation of Climate Change*. IPCC Sixth Assessment Report.
- Global Reporting Initiative (GRI- ISO). (2010). *Lignes directrices G4 du GRI et ISO 26000*.
- Gobert, J., Rudolf, F., Kudriavtsev, A. et Averbek, P. (2017). L'adaptation des entreprises au changement climatique. Questionnements théoriques et opérationnels. *Revue d'Allemagne et des pays de langue allemande*, 49(2), 491-504.
- Godard, O. (2003). *Le développement durable de Rio de Janeiro (1992) à Johannesburg (2002)*. Laboratoire d'économétrie, École polytechnique. Centre national de la recherche scientifique.
- Hidalgo, C. A., Klinger, B., Barabási, A. L. et Hausmann, R. (2007). The product space conditions the development of nations. *Science*, 317(5837), 482-487.
- Hirschman, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*. Yale University Press.
- Houeninvo, G. H., Célestin Quenum, C. V. et Nonvide, G. M. A. (2020). Impact of improved maize variety adoption on smallholder farmers' welfare in Benin. *Economics of Innovation and New Technology*, 29(8), 831-846.
- IRENA. International Renewable Energy Agency. (2020). *Renewable capacity statistics 2020*.
- IRENA. International Renewable Energy Agency. (2021). *Renewable capacity statistics 2021*.
- Kuada, J. (2015). *Private enterprise-led economic development in sub-saharan Africa. The human side of growth*. Palgrave Macmillan.
- Lankarani, L. (2015). La responsabilité sociétale des entreprises en matière de changement climatique. *Droits fondamentaux*, 13. <https://www.crdh.fi/?p=5103>

- Lankarani, L. (2024). The Universal Source of CSR : Genesis and UN Dimension, *International Business Law Journal*, (3-4), 325-336.
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *Manchester School*, 22(2), 139-191.
- Loungou, S., Bignoumba, G. S. et Ropivia, M.-L. (2022). L'Afrique à l'épreuve de la pandémie de COVID-19. *L'Espace Politique*, 2021-02, Article 44. <https://doi.org/10.4000/espacepolitique.9945>
- McGregor, D. (1960). *The human side of enterprise*. McGraw-Hill Book Company.
- Meierrieks, D. (2021). Weather Shocks, Climate Change and Human Health. *World Development*, 138, 105-228.
- Mendelsohn, R. et Dinar, A. (2003). Climate, Water, and Agriculture. *Land Economics*, 79(3), 328-341. <https://doi.org/10.2307/3147020>
- Mujtaba, A. et Kumar, P. J. (2022). Nexus between the energy market, industrialization, and Economic Growth in the Asian-Pacific Region. *Energy Research letters*, 4(3).
- Mutalemwa, D. K. (2015). Does globalisation impact SME development in Africa ?. *African Journal of Economic and Management Studies*, 6(2), 164-182.
- Nations Unies. (2015). *Programme de développement durable à l'horizon 2030*. <https://documents.un.org/doc/undoc/gen/n15/291/90/pdf/n1529190.pdf>
- OCDE. (2001). *Survey of Investment Regulations of Pension Funds*. Secretariat Paper Financial Affairs Department.
- Olufemi, O. J. (2015). The effects of electricity consumption on industrial growth in Nigeria. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 6(13), 54-59.
- ONUDI (2009), *Rapport annuel 2009*. Conseil du développement industriel, trente-septième session – Comité des programmes et des budgets, vingt-sixième session.
- ONUDI (2018), *Rapport annuel 2018*.
- OMC. (2023). *Examen des politiques commerciales : Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC)*.
- Pan, X., Uddin, M. K., Saima, U., Jiao, Z. et Han, C. (2019). How do industrialization and trade openness influence energy intensity? Evidence from a path model in case of Bangladesh. *Energy Policy*, 133, 110-916.
- Pitterle, C. (2022). *Climate change, natural disasters 2021 and the impact on insurance demand! A look at Germany from the perspective of Behavioral Economics*.
- Portella, R. et Brabant, S. (2023, 12 décembre). Finance verte pour l'Afrique : des incantations aux opportunités réelles!. *La Tribune Afrique*.
- Rostow, W. W. (1960). *Les étapes de la croissance économique*. Les Éditions du Seuil.
- Roulet, P. A. (2004). *Chasseur blanc, cœur noir? La chasse sportive en Afrique Centrale. Une analyse de son rôle dans la conservation de la faune sauvage et le développement rural au travers des programmes de gestion de la chasse communautaire* [thèse de doctorat en géographie]. Université d'Orléans.

- Rubinstein, M. (2006). Le développement de la responsabilité sociale de l'entreprise. *Revue d'économie industrielle*, 83-105. <https://doi.org/10.4000/rei.295>
- Szirmai, A. et Verspagen, B. (2015). Manufacturing and economic growth in developing countries, 1950–2005. *Structural Change Economics Dynamics*, 34(C), 46-59.
- Tchonkloé, L. (2024). *Stratégies d'adaptation des PME face au changement climatique au Bénin*, [Document de travail non publié].
- Tchouassi, G. et Godom, M. (2024), *Changement climatique et compétitivité des pays de la zone CEMAC face au marché mondial* [Document de travail non publié].
- Timmer, M., de Vries, G. J. et de Vries, K. (2015). Patterns of structural change in developing countries. Dans J. Weiss et M. Tribe (dir.), *Routledge Handbook of Industry and Development* (p. 65-83). Routledge.
- Ulimwengu, J. (2023), *L'impact du conflit russo-ukrainien sur la sécurité alimentaire et nutritionnelle en Afrique : un appel pour un système alimentaire africain plus résilient*. Portail de la sécurité alimentaire. Institut International de Recherche sur les Politiques Alimentaires. <https://ssa.foodsecurityportal.org/fr/node/2431>
- Van Der Van, M. C. (2018). Inclusive Industrialization : The Interplay between Investment Incentives and SME Promotion Policies in Sub-Saharan Africa. *Law and Development Review*.
- Wang, Q. et Su, M. (2019). The effects of urbanization and industrialization on decoupling economic growth from carbon emission – A case study of China. *Sustainable Cities and Society*, 51. <https://doi.org/10.1016/j.scs.2019.101758>
- Weisbord, M. et Janoff, S. (2015). *Lead More, Control Less. 8 Advanced Leadership Skills That Overturn Convention*. Berrett-Koehler Publishers.

Thème 6

Commerce électronique et intelligence artificielle

Rapporteur :

Adama SOW BADJI, Département d'économie,
Université Cheik Anta Diop Sénégal

Assistant rapporteur :

Youssef NVUH NJOYA, Département Analyse et Politiques
Économiques, Université de Yaoundé II-Soa Cameroun

► **Contributeurs**

Ont permis de rédiger ce rapport, les communications écrites et/ou orales, les personnes suivantes : **Gentil BETU KAMBULU**, auxiliaire à l'enseignement/étudiant (maîtrise), droit international, Université de Montréal (Québec, Canada), **Toussaint BUGANDWA**, étudiant, sciences économiques et de gestion, Université Catholique de Bukavu, (République démocratique du Congo), **Justin MUNYAMPETA MAYCOLLE**, **Kocou Aimé DADEGNON**, chercheur, sciences économiques, Université d'Abomey-Calavi (Bénin), **Essimi DANGEZANA**, sous-directeur de la coopération économique, sociale et de la solidarité, Direction de la Francophonie, ministère des Relations extérieures (Cameroun), **Barnabas DIEUDONNÉ**, doctorant, Faculté de droit, Université de Montréal (Québec, Canada), **Falingué KEITA**, enseignant-chercheur vacataire, **Madou CISSÉ**, enseignant-chercheur, maître de conférences, sciences économiques et de gestion, Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako (USSGB) (Mali), **Patricia KOMNANG**, étudiante, sciences économiques, Université de Yaoundé II (Cameroun), **Christian BANDELA MENYENG**, chercheur, Laboratoire d'analyses et de recherche en économie mathématique (LAREM), Université de Yaoundé II

(Cameroun), **Richard KUESSI**, doctorant, économie, Université de Lomé (Togo), **Eric NLINYA NGUIMO**, enseignant-chercheur, sciences juridiques, Université de Yaoundé II (Cameroun), **Lydie Christelle NKENGNE NDJEMASSI**, directrice de communication de la Pan-African Associates Inc. et présidente de l'Association pour le Soutien et l'Insertion des Défavorisées (ASID), Entrepreneuriat Pan-African Associates Inc. (Cameroun), **Stella Marcelle TONLIO DIOGO**, vice-présidente de l'Association de soutien de l'entrepreneuriat des femmes Handicapées appelé ASID, France, **Charlotte Amélie MBAKOP**, étudiante et chercheuse, **Jean-Pierre Junior NYEMEG BISSEK**, consultant, Département des Marques, Dessins & Modèles Industriels et des Indications Géographiques, Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (Suisse) et **Henri KOUAM TAMTO**, directeur exécutif et chercheur, Cameroon Economic Policy Institute (CEPI), (Cameroun).

► Résumé

L'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ) a organisé, du 19 au 22 mars 2024, à l'Institut des Relations Internationales du Cameroun (IRIC) situé à Yaoundé, la 4^e Conférence internationale sur la Francophonie économique (CIFÉ) portant sur *L'Avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux*. Les communications ont été structurées en plusieurs axes, dont celui portant sur le lien entre le commerce électronique et l'intelligence artificielle mettant en évidence leurs implications pour les PME. La première partie, *Le commerce électronique : outil d'internationalisation pour les PME*, a été abordé le jeudi 21 mars 2024 de 16 h à 17 h 45. Les débats ont porté sur les thèmes suivants : *Démanteler les obstacles au commerce numérique dans l'espace francophone pour favoriser l'épanouissement des PME*, *Le numérique et la compétitivité internationale en zone CEEAC*, *TIC, croissance des microentreprises et bien-être des commerçantes transfrontalières (Rwanda-Congo)*, *Les déterminants du e-commerce au Bénin*, *Les réseaux sociaux comme acteurs facilitant l'effort de participation des PME camerounaises au commerce international : cas de Facebook*, et enfin, *Analyse de l'inégalité de genre en matière de commerce via les réseaux sociaux au Mali*. La deuxième partie, *Intelligence artificielle : évolution ou défis pour les PME?* s'est tenue le vendredi 22 mars 2024 de 11 h 15 à 13 h. Les discussions ont tourné autour des thèmes suivants : *Écosystème de l'innovation, la digitalisation et efficacité bancaire dans la zone UEMOA*, *La part des petites et moyennes entreprises*

(PME) d'Afrique francophone au commerce international à l'ère de la gouvernance d'intelligence artificielle : polysyndète ou asyndète?, Les PME des industries culturelles et créatives œuvrant dans le numérique vis-à-vis des droits de la personne, L'apport des organisations intergouvernementales dans la valorisation des actifs de propriété intellectuelle des entreprises des industries créatives et culturelles en Afrique : cas du projet OMPI-CEDEAO sur les dessins et modèles industriels, La vie privée face aux réseaux de communication électronique au Cameroun, et enfin, Les PME camerounaises préparent à la quatrième révolution industrielle (4ir) : quelles [sic] sont les exigences, les opportunités et les défis?

Nous allons d'abord définir, en guise d'introduction, les concepts de commerce électronique et d'intelligence artificielle, de leur rôle dans l'internationalisation des PME et de leur compétitivité, avant de faire une synthèse des communications de cet axe à travers un diagnostic fait sur les défis spécifiques rencontrés par les PME en Afrique francophone dans l'adoption des nouvelles technologies. Et ceci, en mettant en évidence l'importance de la sensibilisation et de la formation pour les PME et des recommandations qu'elles proposent afin de surmonter ces obstacles au sein des PME de l'espace francophone, notamment africain.

► Introduction

L'accélération de la transformation économique du continent pour le développement économique inclusif a poussé certains pays à orienter leur développement stratégique vers l'industrialisation à la faveur de la croissance du secteur des PME locales. À cet effet, les technologies de l'information et de la communication (TIC) offrent beaucoup d'opportunités aux pays africains pour stimuler le rôle joué par les petites et moyennes entreprises (PME) dans le cadre des efforts déployés pour réduire la pauvreté et le chômage. Dans ce contexte, au cours des dix dernières années, les pays africains ont accordé beaucoup d'importance à l'élaboration et à la mise en œuvre de politiques et de plans nationaux dans le domaine des TIC. Plusieurs études de la Commission économique pour l'Afrique (CEA) ont démontré le rôle important du commerce électronique dans la croissance des PME en Afrique. L'application de l'intelligence artificielle (IA) est venue activer et innover le commerce électronique. L'IA est une véritable révolution émergente à visée générique ouvrant la voie à une diminution du coût des prévisions et à une optimisation de la prise de décisions. L'IA, qui offre un moyen

de produire des prévisions, des recommandations ou des décisions plus fiables à moindre coût, promet de générer des gains de productivité, d'améliorer le bien-être et d'aider à relever des défis complexes.

Il n'existe pas une définition unanime ni pour le commerce électronique ni pour l'intelligence artificielle, donnant ainsi lieu à des mesures très contrastées de l'ampleur de ces phénomènes. Cependant, nous pouvons en retenir quelques-unes. L'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) définit le commerce électronique comme toute transaction commerciale utilisant Internet ou d'autres réseaux informatiques, comme l'échange de données informatisées, et impliquant un changement de propriété du bien ou du service commandé. Les biens et les services font l'objet d'une commande déposée via ces réseaux, mais le paiement et la livraison ultime du bien ou du service peuvent être effectués par des méthodes traditionnelles. Dans le Rapport Lorentz (1999), le commerce électronique désigne l'ensemble des transactions marchandes effectuées sur un réseau électronique ouvert par l'intermédiaire d'ordinateurs ou d'autres terminaux interactifs. Quant à l'OCDE (1997), elle définit « le commerce électronique en général comme toutes les formes de transactions commerciales, associant les particuliers et les organisations, qui reposent sur le traitement et la transmission de données numérisées, notamment texte, son et image et qui ont lieu sur des réseaux ouverts ».

Les fondations de l'intelligence artificielle découlent du test d'Alan Turing en 1950, de sa vision et de ses objectifs : répliquer ou simuler l'intelligence humaine dans les machines (dans *Computing Machinery and Intelligence*). Cependant, le concept de l'intelligence artificielle sera prononcé pour la première fois durant la conférence « *Dartmouth Summer Research Project on Artificial Intelligence* » de John McCarthy en 1956. Par la suite, l'IA a été définie comme correspondant à la construction de programmes informatiques qui s'adonnent à des tâches pour l'instant accomplies de façon non satisfaisante par des êtres humains. Cette définition est reprise dans la plupart des rapports sur l'IA et notamment dans le Rapport Villani (Villani, 2018) et dans le dernier livre blanc de France Innovation (Lorenzi *et al.*, 2019).

L'IA est en réalité une discipline jeune d'une soixantaine d'années, qui réunit des sciences, des théories et des techniques (notamment logique mathématique, statistiques, probabilités, neurobiologie computationnelle et informatique) et dont le but est de parvenir à faire imiter par une

machine les capacités cognitives d'un être humain. Pour le Parlement européen (2023), l'intelligence artificielle représente tout outil utilisé par une machine afin de « *reproduire des comportements liés aux humains, tels que le raisonnement, la planification et la créativité* ».

L'IA repose sur des solutions composites organisées en briques de logiciels ou d'algorithmes traitant des données massives ou *big data*. Elle est aujourd'hui segmentée en deux principaux courants dont les maturités sont différentes : « l'IA symbolique », où l'on programme l'ordinateur pour qu'il puisse manipuler des connaissances (les systèmes experts restent aujourd'hui l'une des techniques omniprésentes et incontournables des outils d'IA quoi que l'on en dise) et l'« apprentissage automatique » couvrant des modèles statistiques évolués et dans lequel on retrouve notamment les réseaux de neurones (Le Cun, 1987). Ces derniers, qui apprennent seuls par itérations en traitant des données plus ou moins qualifiées de mégadonnées (*big data*), deviennent l'une des techniques majeures de l'IA grâce à la puissance de calcul des ordinateurs actuels. Une troisième vague est en train de naître qui combine l'IA symbolique, l'apprentissage automatique et le langage naturel, capable de fusionner les connaissances d'origines diverses et surtout pour laquelle explication et transparence sont des propriétés principales (Pearl et Mackenzie, 2018).

L'intelligence artificielle est de plus en plus utilisée dans différents domaines et services, dont les services du commerce électronique. L'IA est incontournable et présente plusieurs atouts au commerce électronique et aux PME par l'analyse pertinente et fiable des données.

Le commerce électronique est devenu un pilier essentiel de l'économie mondiale, offrant aux entreprises, en particulier aux petites et moyennes entreprises (PME), de nouvelles opportunités d'expansion et d'internationalisation. À titre d'illustration, l'évolution rapide du commerce électronique a ouvert de nouvelles portes pour les PME, facilitant leur accès à des marchés internationaux autrefois inaccessibles. Selon la CNUCED (UNCTAD, 2021), le commerce électronique mondial a atteint 26 700 milliards de dollars en 2020, offrant ainsi un vaste potentiel de croissance pour les entreprises qui embrassent cette tendance. De plus, les plateformes de commerce électronique comme Amazon, Alibaba et eBay offrent aux PME une visibilité mondiale et une infrastructure logistique leur permettant d'expédier leurs produits à des clients du monde entier.

Parallèlement, l'intelligence artificielle (IA) se profile comme une technologie disruptive, capable de transformer radicalement la façon dont les entreprises opèrent et interagissent avec leurs clients. Dans ce contexte en évolution rapide, il est crucial d'explorer les synergies et les défis résultant de l'intersection entre le commerce électronique et l'intelligence artificielle, en particulier pour les PME. Le récent rapport de Gartner (2022) montre que le nombre d'entreprises utilisant l'IA a augmenté de 270 % au cours des cinq dernières années. En outre, le marché mondial de l'IA devrait atteindre 267 milliards de dollars d'ici 2027, et l'intelligence artificielle devrait contribuer à l'économie mondiale à hauteur de 15,7 billions de dollars d'ici 2030. L'intelligence artificielle offre aux PME la possibilité d'automatiser des tâches répétitives, d'analyser de grandes quantités de données pour obtenir des informations précieuses sur les tendances du marché et les préférences des clients, et d'améliorer l'efficacité opérationnelle globale.

Malgré ces opportunités, les PME en Afrique francophone sont confrontées à des défis uniques dans l'adoption et l'utilisation du commerce électronique et de l'intelligence artificielle. Les infrastructures de commerce électronique sont souvent sous-développées dans de nombreux pays de la région, avec un accès limité à Internet et des systèmes de paiement en ligne peu fiables. De même, le manque de compétences techniques et de sensibilisation aux avantages de l'intelligence artificielle entrave son adoption par les PME.

Face à l'émergence du commerce électronique et de l'intelligence artificielle, quels sont les opportunités et les défis rencontrés par les PME dans leur quête d'internationalisation et de compétitivité? Comment ces technologies influencent-elles leur capacité à s'engager dans le commerce international et à innover dans un environnement en constante évolution? Quels sont les obstacles spécifiques auxquels sont confrontées les PME en Afrique francophone dans l'adoption et l'utilisation du commerce électronique et de l'intelligence artificielle, et quelles stratégies peuvent être mises en œuvre pour les surmonter? Le thème *Commerce électronique et intelligence artificielle*, lors de la 4^e CIFÉ, s'est proposé de répondre en partie à ces quelques interrogations. Les articles sélectionnés offrent une diversité de points de vue et d'analyses sur les dynamiques du commerce électronique et de l'intelligence artificielle, mettant en lumière les enjeux spécifiques aux PME dans différents contextes géographiques et sectoriels. Ces articles fournissent une base

solide pour une réflexion approfondie sur les implications et les opportunités que ces technologies offrent aux PME, tout en soulignant les défis potentiels auxquels elles sont confrontées dans leur adoption et leur mise en œuvre.

► 1. Le commerce électronique : outil d'internationalisation pour les PME

Selon la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), dans plusieurs pays africains, les TIC et les PME ont été identifiées comme étant les moteurs de la réalisation des objectifs de création d'emplois et de réduction de la pauvreté. À cet égard, de nombreux pays africains ont pris conscience du potentiel offert par l'utilisation d'Internet pour le commerce et qu'ils peuvent exploiter pour développer les PME afin de promouvoir les échanges et le commerce pour la réalisation de ces objectifs. De ce fait, le potentiel du commerce électronique constitue un levier de croissance et d'internationalisation pour les petites et moyennes entreprises (PME). Cependant, ces dernières sont confrontées à des obstacles dans l'adoption du commerce électronique et cherchent des solutions pour les surmonter.

1.1 Les défis et facteurs de succès des PME dans différents pays d'Afrique

Les pays africains se heurtent à un certain nombre d'obstacles et de défis au commerce numérique dans l'espace francophone auxquels il faut trouver des solutions pour favoriser l'épanouissement des PME. Par conséquent, l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) joue un rôle dans la promotion du commerce électronique dans cette région. En effet, le commerce électronique revêt une importance croissante dans l'économie mondiale. Selon la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED, 2003), le commerce électronique représente déjà une part importante du commerce international et devrait continuer à croître dans les années à venir. Il faut souligner également que le commerce électronique offre des opportunités particulières pour les pays francophones. La langue française est parlée par plus de 300 millions de personnes dans le monde, ce qui représente un marché potentiel important pour les entreprises

francophones qui souhaitent vendre leurs produits et services en ligne. La croissance de la pénétration d'Internet, avec l'augmentation rapide du nombre d'internautes dans les pays francophones, permet d'élargir le marché potentiel pour le commerce électronique. D'un côté, l'essor des plateformes mobiles telles que les téléphones intelligents et les tablettes offre de nouvelles opportunités pour les entreprises de toucher les consommateurs en ligne. Ensuite, une augmentation de plus en plus rapide du nombre de PME connectées à Internet crée de nouvelles opportunités pour le commerce électronique. Le nombre de cyberconsommateurs était estimé en 2022, dans toute l'Afrique, à 350 millions dans les 54 pays ; l'Égypte vient en tête, suivie du Maroc, de la Côte d'Ivoire, de l'Afrique du Sud et enfin du Kenya. Il est prévu que dans cinq ans, ce nombre pourrait atteindre 650 millions de cyberconsommateurs dans la même zone.

Il faut noter que le commerce en ligne est en plein essor en Afrique et qu'il permet à l'Afrique de rejoindre le monde dynamique des économies numériques. Environ 264 entreprises en démarrage, ou *start-ups*, sont opérationnelles sur le continent et actives dans au moins 23 pays. Jusqu'à 3 millions d'emplois liés aux marchés en ligne, aux fonctions support de services ainsi qu'aux retombées économiques, pourraient être créés d'ici 2025. Les avantages du commerce électronique sont l'élargissement des perspectives de revenus et d'ouverture de marchés à des communautés rurales isolées et la fourniture de services aux consommateurs africains. De plus, il attire les jeunes entrepreneurs, car il nécessite un financement raisonnable de départ avec des perspectives de revenus, et est ouvert à tous, ce qui n'est pas le cas du commerce traditionnel. Le commerce électronique peut aussi être une force pour le développement durable. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) estime que l'Afrique comptait au moins 21 millions d'acheteurs en ligne en 2017, dont 50 % au Nigéria, en Afrique du Sud et au Kenya. Bien que la population africaine compte plus d'un milliard d'habitants, ce nombre augmente de 18 % par an depuis 2014, soit 6 % de plus que la moyenne mondiale.

Malgré son potentiel, le commerce électronique reste encore peu développé dans certains pays francophones, notamment en Afrique subsaharienne.

Plusieurs obstacles qui freinent l'adoption du commerce électronique dans ces pays ont été identifiés, notamment :

- L'accès limité à Internet : Une grande partie de la population dans ces pays n'a pas accès à Internet, ce qui limite la portée potentielle du commerce électronique.
- Infrastructures numériques insuffisantes : Les infrastructures numériques, telles que les réseaux de télécommunications et les centres de données, sont souvent insuffisantes pour soutenir la croissance du commerce électronique.
- Difficultés de paiement en ligne : Les consommateurs peuvent éprouver des difficultés à effectuer des paiements en ligne en raison du manque de confiance dans les systèmes de paiement en ligne ou de l'absence de modes de paiement adaptés.
- Réglementations inadaptées : Les réglementations commerciales électroniques peuvent être inadaptées ou inexistantes, ce qui peut créer des incertitudes pour les entreprises et décourager l'investissement dans le commerce électronique.
- Les infrastructures de technologies de l'information et des communications inaccessibles; le manque de maîtrise des outils numériques par les producteurs et les utilisateurs; le peu de services d'appui au commerce électronique; l'inadéquation de la législation relative au commerce électronique.

La lenteur et le coût élevé de la connectivité Internet, l'insuffisance des infrastructures, la faiblesse de la logistique et la protection des consommateurs faible ou inexistante constituent les défis à relever. De plus, malgré le développement des paiements mobiles par téléphone mobile, le paiement à la livraison reste populaire en Afrique, ce qui rend le commerce électronique transfrontalier difficile. Les politiques ne sont souvent pas adaptées aux chaînes complexes de paiement, et les commerçants ont moins d'options pour connecter leurs systèmes locaux de paiement électronique aux services utilisés par les clients mondiaux.

Face à ces défis et obstacles, des solutions sont proposées par les auteurs pour les surmonter. D'une part, il est nécessaire d'investir dans les infrastructures numériques pour améliorer l'accès à Internet et soutenir la croissance du commerce électronique. D'autre part, il est important

de sensibiliser les consommateurs et les entreprises aux avantages du commerce électronique et de leur fournir des formations et des renforcements de capacité au commerce électronique pour qu'ils puissent utiliser efficacement les technologies du commerce électronique. Il s'avère aussi nécessaire de faciliter les paiements en ligne en développant des systèmes de paiement sécurisés et fiables et en proposant une variété de modes de paiement adaptés aux besoins des consommateurs. Enfin, la mise en place de réglementations commerciales électroniques claires et prévisibles qui protègent les consommateurs et les entreprises et encouragent l'investissement dans le commerce électronique est favorable à son développement et à son évolution. L'OIF joue un rôle important dans la promotion du commerce électronique dans l'espace francophone. L'organisation soutient la mise en œuvre de politiques et de programmes visant à développer le commerce électronique dans les pays membres. Elle encourage également la coopération entre les acteurs publics et privés pour la création d'un environnement favorable au développement du commerce électronique.

La position de l'Afrique en tant que leader mondial des paiements mobiles a été renforcée par l'amélioration de l'interopérabilité des systèmes de paiement par les décideurs. La nouvelle Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) compte s'appuyer sur la réduction de la fracture numérique et la création d'un environnement favorable pour encourager les entrepreneurs à conquérir de nouveaux clients et offre de nombreuses possibilités d'innovations. Par conséquent, la ZLECAf pourrait engendrer le plus grand bloc commercial du monde, avec un marché de 1,27 milliard de consommateurs, qui devrait atteindre 1,7 milliard d'ici 2030. Le commerce électronique peut jouer un rôle essentiel dans la réalisation de la ZLECAf. Ajay Kumar Bramdeo, ambassadeur de l'Union africaine auprès de l'ONU à Genève, a estimé lors de la semaine du commerce électronique que le commerce électronique pourrait faire décoller le commerce intra-africain qui représente 18 % des échanges, et stimuler la part de l'Afrique dans le commerce mondial, estimée à moins de 3 %.

1.2 L'impact du numérique sur la compétitivité internationale en zone francophone

La compétitivité internationale revêt une importance stratégique pour tous les pays, qu'ils soient grands ou petits, développés ou en développement (OMC, 2018). En effet, la compétitivité est un moteur

essentiel de la croissance économique à court, moyen et long terme, ainsi que de l'amélioration des conditions de vie et de la création d'emplois stables. Le numérique est devenu un pilier incontournable de l'économie mondiale, avec une croissance exponentielle dans de nombreux pays développés. Cette croissance rapide souligne l'importance de l'adoption et de l'utilisation efficace des technologies de l'information et de la communication (TIC) pour améliorer la compétitivité des entreprises, en particulier dans les économies en développement comme celles de la zone de la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC). Cependant, malgré le potentiel évident des TIC pour stimuler la compétitivité, l'Afrique reste en retard dans l'adoption et l'exploitation de ces technologies. Cela soulève des questions importantes sur la manière dont les pays de la région peuvent tirer parti du numérique pour renforcer leur compétitivité internationale et accélérer leur développement économique. À partir des données de la Banque mondiale, les résultats de l'étude mettent en lumière le lien étroit entre l'utilisation des TIC et l'activité commerciale. En effet, plus il y a d'informations qui circulent via une connexion informatique dans un pays, plus l'activité commerciale de ce pays est élevée. Cela souligne l'importance de la gestion efficace de l'information pour améliorer la compétitivité des entreprises et des économies dans leur ensemble. Il faut aussi souligner la nécessité pour les entreprises de renforcer leurs capacités de gestion pour tirer pleinement parti des opportunités offertes par les TIC. Cela signifie non seulement investir dans des infrastructures technologiques, mais aussi former les employés et les rendre capables d'utiliser efficacement ces technologies pour améliorer les processus commerciaux et accroître la productivité. À cet effet, il est également important pour les entreprises de renforcer leurs capacités de gestion pour saisir pleinement les opportunités offertes par la révolution numérique et pour accélérer le développement économique dans la région. En fin de compte, les TIC peuvent jouer un rôle essentiel dans la création d'une économie plus inclusive et durable, en permettant aux entreprises de participer plus activement aux marchés internationaux et en favorisant une croissance économique durable et équitable.

1.3 Les déterminants du commerce électronique

Dans cette partie, nous allons identifier les facteurs qui influencent l'adoption du commerce électronique par les PME au Bénin. Le commerce électronique a connu une croissance remarquable au Bénin depuis

2016, portée par les efforts déployés dans le secteur du numérique. Cette progression est corroborée par une augmentation du nombre d'adeptes du commerce en ligne, stimulée par divers facteurs. Dans le but d'analyser les moteurs de cette adoption croissante du commerce électronique, une enquête a été entreprise auprès d'un échantillon de 200 cybermarchands et consommateurs. Les résultats de cette enquête mettent en lumière plusieurs facteurs qui influencent positivement l'adoption du commerce électronique par les cybermarchands. Notamment, la disponibilité d'infrastructures de télécommunication efficaces et performantes est identifiée comme un élément crucial favorisant l'essor de ce secteur. De plus, un faible taux de taxation des activités en ligne apparaît comme un catalyseur supplémentaire, encourageant les opérateurs à s'engager davantage dans le commerce électronique. En ce qui concerne les consommateurs, l'étude révèle que la confiance dans les transactions en ligne ne semble pas jouer un rôle significatif dans leur décision d'adopter le commerce électronique. En revanche, le facteur déterminant pour eux est le gain de temps offert par cette modalité d'achat. Ainsi, les consommateurs privilégient l'efficacité et la praticité du commerce en ligne pour effectuer leurs achats, plutôt que la confiance dans la plateforme. Sur cette base, les recommandations formulées dans le cadre de cette étude mettent en évidence la nécessité pour les cybermarchands de concentrer leurs investissements sur deux aspects clés. D'une part, ils doivent accorder une attention particulière à la sécurité des infrastructures informatiques, garantissant ainsi la protection des données confidentielles de leurs clients. D'autre part, ils doivent mettre en place des systèmes logistiques efficaces, afin d'assurer une livraison rapide et fiable des produits commandés en ligne. Quant aux consommateurs, il leur est conseillé d'opérer exclusivement sur des sites officiels et reconnus, autorisés par les autorités compétentes. Cette mesure vise à réduire les risques d'arnaques et de cybercriminalité, en offrant aux consommateurs une garantie supplémentaire quant à la légitimité et à la fiabilité des plateformes de commerce en ligne.

En somme, cette étude met en lumière les dynamiques complexes qui sous-tendent l'adoption du commerce électronique au Bénin. En identifiant les facteurs clés qui influencent cette tendance, elle offre des pistes de réflexion importantes pour les acteurs du secteur, tant du côté des cybermarchands que des consommateurs, afin de favoriser une croissance durable et sécurisée du commerce électronique dans le pays.

1.4 Le rôle des réseaux sociaux dans l'internationalisation du commerce international

Internet et les réseaux sociaux ont bouleversé le fonctionnement de presque de tous les milieux et secteurs, notamment politique, de la communication, de la vie sociale, et de l'économie. Ces développements connaissent une audience particulière en Afrique en dépit de la fracture numérique. Une étude publiée par le portail en ligne Statista (2024) révèle que « le nombre de consommateurs en ligne dépasserait la barre du demi-milliard à l'horizon 2025 en Afrique ». Face à ces perspectives de croissance, plusieurs sites de commerce électronique sont dans les *starting-blocks*. C'est le cas de *Jumba*, l'entreprise en démarrage de la Kényane Kagure Wamunyu, spécialisée dans les matériaux de construction, qui a récolté 4,5 millions de dollars (un peu plus de 4 millions d'euros) en février 2023 lors d'une levée de fonds. Au Maroc, l'entreprise en démarrage *Chari* a obtenu 7,4 millions de dollars (un peu moins de 7 millions d'euros) depuis sa création.

1.4.1 Réseaux sociaux comme facteurs d'internationalisation du commerce international : cas de Facebook

Une étude analysant le rôle des réseaux sociaux, en particulier Facebook, dans l'internationalisation des PME a été menée au Cameroun. Elle s'intègre dans un contexte où le développement des médias sociaux, et notamment de Facebook, représente une avancée majeure dans la façon dont les individus interagissent avec le contenu et diffusent l'information. Cette transformation, amorcée par l'émergence du Web 2.0, a considérablement élargi les possibilités de communication et de collaboration à travers le monde. Les réseaux sociaux sont désormais largement utilisés par les entreprises, notamment les petites et moyennes entreprises (PME) des pays en développement, comme une opportunité d'internationalisation face aux multiples contraintes auxquelles elles sont confrontées. Pour atteindre leur objectif, les auteurs adoptent une méthodologie qualitative exploratoire basée sur des études de cas multiples. Cette approche permet de comprendre de manière holistique les divers aspects de l'internationalisation des PME via Facebook. Les résultats de cette étude révèlent trois rôles majeurs joués par Facebook dans le processus d'internationalisation des PME camerounaises. Tout d'abord, Facebook est un outil stratégique

de visibilité à l'international, offrant aux PME une plateforme abordable pour renforcer leur notoriété et leur crédibilité. Grâce à ses fonctionnalités de publicité ciblée, Facebook permet aux PME de promouvoir leurs produits ou services auprès d'un public spécifique, contribuant ainsi à accroître leur visibilité à l'échelle mondiale. En outre, Facebook facilite la création de partenariats internationaux en connectant les PME camerounaises avec d'autres entreprises et individus à travers le monde. Les groupes et les pages dédiées aux entreprises offrent un espace propice à la collaboration et aux échanges, favorisant ainsi les opportunités de croissance à l'international. Cette dimension collaborative permet aux PME de trouver des partenaires étrangers et d'explorer de nouvelles opportunités commerciales. Enfin, Facebook se révèle être un outil efficace de vente à l'international pour les PME camerounaises. Grâce à ses capacités de ciblage précis et à sa large couverture d'audience, Facebook offre aux PME la possibilité de toucher efficacement leur public cible à moindre coût. De plus, le contenu engageant diffusé sur Facebook contribue à renforcer l'engagement des clients et à favoriser les ventes en ligne. Sur la base de ces résultats, plusieurs recommandations peuvent être formulées. Tout d'abord, il est essentiel pour les PME de développer une présence en ligne solide sur Facebook en investissant dans des stratégies de marketing efficaces. De plus, la collaboration avec des influenceurs et la création de partenariats internationaux peuvent aider les PME à étendre leur portée à l'échelle mondiale. Enfin, une utilisation judicieuse des fonctionnalités publicitaires de Facebook et la production de contenus de qualité sont des éléments clés pour maximiser l'impact des efforts d'internationalisation des PME camerounaises. En conclusion, cet article met en évidence le rôle crucial de Facebook dans le processus d'internationalisation des PME camerounaises. En tirant parti des opportunités offertes par ce réseau social, les PME peuvent accroître leur visibilité, établir des partenariats internationaux et stimuler leurs ventes à l'international, contribuant ainsi à leur croissance et à leur succès sur la scène mondiale.

1.4.2 Analyse de l'inégalité de genre en matière de commerce via les réseaux sociaux au Mali

Cette section examine les inégalités de genre dans l'accès et l'utilisation des réseaux sociaux pour le commerce au Mali. En effet, le commerce électronique, en particulier le commerce via les réseaux sociaux, est devenu une activité économique croissante en Afrique subsaharienne. Au Mali, cette tendance n'est pas différente, avec un nombre croissant

d'entrepreneurs utilisant les plateformes de médias sociaux pour vendre leurs produits et services. Cependant, des études récentes suggèrent que des disparités de genre existent dans ce domaine, les femmes étant souvent défavorisées par rapport aux hommes. Cet article utilise les données d'une enquête menée par le Groupe de recherche en économie solidaire et industrielle (GRESI) en avril 2023, qui examine les différences entre les hommes et les femmes en termes d'accès aux plateformes de médias sociaux, de compétences numériques, d'utilisation du commerce électronique et de réussite commerciale. La méthode de décomposition non linéaire de Fairlie est employée pour analyser les données. Cette méthode statistique permet d'identifier les sources des inégalités de genre en matière de commerce électronique, en tenant compte des facteurs individuels, contextuels et structurels. L'étude émet l'hypothèse qu'il existe un écart considérable entre les hommes et les femmes en matière de commerce via les réseaux sociaux au Mali, en défaveur des femmes. Cet écart pourrait être dû à divers facteurs, tels que l'accès limité des femmes aux technologies de l'information et de la communication (TIC), les inégalités d'éducation et de compétences numériques, les contraintes sociales et culturelles et les discriminations dans l'accès au financement et aux marchés. Les résultats de cette étude permettent de mieux comprendre les causes des inégalités de genre dans le commerce électronique au Mali. Ces connaissances sont essentielles pour concevoir des politiques et des programmes ciblés visant à promouvoir l'inclusion numérique et économique des femmes dans le domaine du commerce électronique. Cette étude contribue à la littérature croissante sur les inégalités de genre dans l'économie numérique en Afrique subsaharienne. En se concentrant spécifiquement sur le commerce électronique via les réseaux sociaux au Mali, l'étude fournit des informations précieuses sur les défis et les opportunités spécifiques auxquels les femmes sont confrontées dans ce domaine.

1.4.3 La vie privée face aux réseaux de communication électronique au Cameroun

Les enjeux de protection de la vie privée liés à l'utilisation des réseaux de communication électronique sont importants dans les pays de la zone francophone, particulièrement au Cameroun. L'essor des réseaux de communication électronique au Cameroun, bien qu'apportant de nombreux avantages, soulève des préoccupations majeures concernant la protection de la vie privée des citoyens. L'utilisation croissante des

réseaux de communication électronique, tels que les réseaux sociaux, les plateformes de messagerie instantanée et les services de commerce en ligne génère une quantité croissante de données personnelles. Ces données, si elles ne sont pas protégées adéquatement, peuvent être collectées, utilisées et divulguées sans le consentement des individus, exposant leur vie privée à des risques considérables. Cet article montre que le développement des réseaux de communication électronique soulève des préoccupations majeures concernant la protection de la vie privée des personnes physiques. Le législateur camerounais, conscient de ces enjeux, a mis en place un dispositif législatif conséquent pour protéger la sphère de la vie privée des citoyens sur le territoire national. La loi n° 2010/012 du 17 juillet 2010 portant protection des données à caractère personnel, constitue le pilier de ce dispositif. Cette loi définit les principes fondamentaux de la protection des données personnelles, tels que le consentement, la licéité du traitement et la sécurité des données. Le cadre juridique camerounais s'appuie également sur d'autres textes législatifs et réglementaires, tels que la loi n° 2010/007 du 14 juillet 2010 portant création de l'Agence Nationale de la Communication (ANAC) et la loi n° 2014/003 du 2 juillet 2014 portant création de la Commission Nationale de la Communication (CNC). Ces institutions jouent un rôle crucial dans la mise en œuvre et le contrôle de la réglementation relative à la protection des données personnelles. Face à l'essor des nouvelles technologies de communication, il est crucial pour le législateur camerounais de ne pas laisser les personnes physiques exposées aux dérives et dangers inhérents aux réseaux de communication électronique. C'est pourquoi il a pris des mesures fermes visant à la fois à garantir la sécurité et le renforcement de la vie privée dans ces réseaux, et à mettre fin à toute atteinte à la vie privée qui pourrait y survenir.

► 2. Intelligence artificielle : évolution ou défis pour les PME ?

Ce sous-thème explore l'impact de l'intelligence artificielle (IA) sur les PME, en se concentrant à la fois sur les opportunités et les défis que cette technologie émergente présente. Les articles discutés dans ce cadre abordent des sujets variés tels que l'efficacité bancaire, la participation des PME au commerce international, les enjeux éthiques liés à l'IA, la protection de la propriété intellectuelle et la préparation des PME à la 4^e révolution industrielle.

2.1 Écosystème de l'innovation, la numérisation et l'efficacité bancaire dans la zone UEMOA

La numérisation des activités bancaires est devenue un sujet d'intérêt majeur dans la zone de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA). Ce travail vise à analyser les conséquences de la numérisation des activités bancaires sur l'efficacité des banques dans la région au cours de la période de 2004 à 2018. Pour mesurer la numérisation, les guichets automatiques bancaires (ATM) sont utilisés comme *proxy*, et différentes méthodes d'analyse sont employées pour évaluer l'impact à court et à long terme de la numérisation sur l'efficacité bancaire. L'étude utilise les estimateurs des doubles moindres carrés (2SLS) et le GMM en système pour évaluer l'effet à court terme des outils numériques sur l'efficacité bancaire, ainsi que le modèle PMG (Pooled Mean-Group) pour examiner les effets de long terme de la numérisation. Ces méthodes permettent de saisir les différents aspects de l'impact de la transition numérique sur l'efficacité des banques de la zone UEMOA. Les estimations indiquent que la numérisation des opérations bancaires entraîne une réduction de l'efficacité globale du système bancaire de la région. Plus spécifiquement, cet effet négatif est principalement observé chez les banques privées, étrangères et les groupes bancaires. Cependant, à long terme, la numérisation est perçue comme un élément clé pour améliorer l'efficacité des banques de la zone UEMOA. Malgré les effets négatifs à court terme, l'adoption de nouvelles technologies permet aux banques de mieux faire face à l'instabilité politique et de promouvoir la bonne gouvernance, ce qui contribue à renforcer leur efficacité sur le long terme. Ces résultats soulignent l'importance pour les banques de la zone UEMOA de tirer parti de la numérisation tout en gérant efficacement ses effets à court terme. Il est recommandé aux banques de développer des stratégies permettant de maximiser les avantages de la numérisation tout en atténuant ses effets négatifs initiaux. Cela pourrait inclure des investissements dans des systèmes de gouvernance solides et des mesures visant à renforcer la résilience des banques face à l'instabilité politique. En fin de compte, la numérisation est vue comme un moteur potentiel d'amélioration de l'efficacité bancaire dans la zone UEMOA, mais sa mise en œuvre doit être soigneusement gérée pour en maximiser les bénéfices à long terme.

2.2 Les PME camerounaises se préparent à la quatrième révolution industrielle (4IR) : quels sont les exigences, les opportunités et les défis ?

Cette analyse s'aligne dans un contexte où la quatrième révolution industrielle (4IR) représente un tournant majeur dans l'évolution technologique, avec des implications significatives pour les entreprises du monde entier, y compris les petites et moyennes entreprises (PME) au Cameroun. La 4^e révolution industrielle engendre plusieurs défis et opportunités pour les PME camerounaises. Dans son article intitulé *Les PME camerounaises préparent à la quatrième révolution industrielle (4IR) : quelles [sic] sont les exigences, les opportunités et les défis?*, Henri Kouam Tamto explore en détail les défis et les opportunités que cette nouvelle ère technologique présente pour les PME du pays. L'émergence de la 4IR est caractérisée par l'intégration de technologies numériques avancées telles que l'intelligence artificielle, l'Internet des objets (IoT), la robotique, la chaîne de blocs et l'informatique en nuage dans les processus de production et de gestion des entreprises. Pour les PME camerounaises, cette transformation technologique offre des opportunités sans précédent, mais elle est également accompagnée de défis considérables. L'un des principaux défis auxquels sont confrontées les PME camerounaises est l'adaptation aux nouvelles technologies et la mise à niveau de leurs infrastructures et compétences. Beaucoup de ces entreprises opèrent encore avec des méthodes traditionnelles et des équipements obsolètes, ce qui limite leur capacité à tirer pleinement parti des avantages de la 4IR. De plus, l'accès limité aux financements et aux ressources humaines qualifiées constitue un obstacle supplémentaire à la transition vers une économie numérique. Cependant, malgré ces défis, la 4IR présente également de nombreuses opportunités pour les PME camerounaises. En adoptant des technologies telles que l'automatisation des processus, la gestion des données et l'analyse prédictive, ces entreprises peuvent améliorer leur efficacité opérationnelle, réduire leurs coûts et accroître leur compétitivité sur le marché national et international. De plus, la 4IR offre aux PME la possibilité d'explorer de nouveaux modèles commerciaux, de développer des produits innovants et d'atteindre de nouveaux segments de marché grâce à la numérisation et à une connectivité accrues. Pour saisir ces opportunités, les PME camerounaises doivent investir dans la formation et le développement des compétences numériques de leur personnel, ainsi que dans la mise à niveau de leurs infrastructures technologiques. Il est également crucial

pour elles de s'engager dans des partenariats stratégiques avec des fournisseurs de technologie et des institutions de recherche pour bénéficier d'un soutien et d'une expertise supplémentaires. En somme, la quatrième révolution industrielle offre aux PME camerounaises à la fois des opportunités et des défis significatifs. En adoptant une approche proactive et en investissant dans la transformation numérique, ces entreprises peuvent non seulement surmonter les défis de la 4IR, mais aussi prospérer dans un environnement économique en mutation rapide.

2.3 La part des PME d'Afrique francophone au commerce international à l'ère de la gouvernance de l'intelligence artificielle : polysyndète ou asyndète ?

L'IA est très prometteuse pour les entreprises africaines. Elle peut les aider à accroître leur efficacité et leur productivité, à mieux comprendre leurs clients et à cibler plus efficacement leurs efforts de marketing. Elle peut jouer un important rôle dans la participation des PME d'Afrique francophone au commerce international. Cette analyse s'aligne dans un contexte où le rôle des petites et moyennes entreprises (PME) d'Afrique francophone dans le commerce international est aujourd'hui mis en question à la lumière de l'avènement de l'intelligence artificielle (IA). Ces PME, qui tirent leurs revenus de diverses sources telles que la vente de biens, de services professionnels et financiers, ainsi que la production de biens de consommation et industriels, se retrouvent confrontées à de nouveaux défis et opportunités dans un paysage économique en constante évolution. L'intégration croissante de l'intelligence artificielle dans l'écosystème entrepreneurial est perçue comme un accélérateur potentiel de transformation structurelle et de croissance économique. Cependant, malgré ces avancées, les PME d'Afrique francophone peinent à maximiser les opportunités offertes par l'IA, notamment en raison de l'automatisation des emplois et des coûts élevés d'implémentation de ces technologies. De plus, la carence en infrastructures électriques et technologiques adaptées accentue la fracture numérique dans la région, tandis que la dépendance technologique de l'Afrique aggrave les défis auxquels sont confrontées ces entreprises. Le paysage actuel de la gouvernance de l'intelligence artificielle soulève ainsi des interrogations quant à l'avenir des PME francophones dans les marchés mondiaux. Plutôt que de servir de catalyseur pour l'importation de capitaux étrangers, l'IA risque de marginaliser davantage ces entreprises, les reléguant au second plan dans un contexte économique déjà

précaire. Face à ces enjeux, il est crucial d'identifier des stratégies efficaces et efficientes pour stimuler le développement socioéconomique inclusif et durable de l'Afrique francophone, en favorisant une participation active de ses PME dans le commerce international à l'ère de l'intelligence artificielle. Ces stratégies pourraient inclure des mesures visant à renforcer les capacités technologiques des PME, à réduire les coûts d'implémentation de l'IA ainsi qu'à promouvoir la coopération régionale et internationale pour favoriser l'accès aux marchés mondiaux. En conclusion, cette communication propose d'explorer des pistes de solutions appropriées pour surmonter les défis posés par l'intelligence artificielle tout en exploitant son potentiel pour favoriser le développement économique inclusif et durable de l'Afrique francophone.

2.4 Les PME des industries culturelles et créatives œuvrant dans le numérique vis-à-vis des droits de la personne

L'utilisation de l'IA par les PME des industries culturelles et créatives est sujette à des enjeux éthiques. Cette analyse est abordée dans un contexte où les industries culturelles et créatives, englobant divers secteurs tels que la musique, le cinéma, la presse, les jeux vidéo et l'audiovisuel, ont connu une expansion significative avec l'avènement du numérique. Au cœur de cette transformation se trouvent les petites et moyennes entreprises (PME) qui produisent une multitude de contenus numériques largement diffusés sur les réseaux sociaux. Cependant, cette expansion n'est pas sans poser des défis en matière de droits de la personne, particulièrement en ce qui concerne le droit d'auteur et ses implications sur la scène internationale. D'une part, certaines productions de ces industries peuvent porter atteinte aux droits de l'homme, notamment en violant le droit à la vie privée et en perpétuant des stéréotypes discriminatoires. D'autre part, d'autres productions jouent un rôle crucial dans la défense et l'exercice de ces mêmes droits. Par exemple, l'utilisation de la liberté d'expression pour dénoncer les violations des droits de l'homme, comme cela a été le cas avec les publications à la suite du meurtre de George Floyd, démontre le potentiel de ces PME à contribuer à la sensibilisation et à la mobilisation en faveur des droits de l'homme. Il devient donc impératif de renforcer le rôle des PME des industries culturelles et créatives en tant qu'acteurs clés de l'éducation et de la promotion des droits de la personne. Cela pourrait se traduire par des mesures visant à sensibiliser ces entreprises aux enjeux relatifs aux droits de l'homme et à encourager des pratiques respectueuses

de ces droits dans la production de contenus numériques. De plus, il est nécessaire d'encourager ces PME à utiliser leur plateforme et leur influence pour défendre activement les droits de la personne, en soutenant des campagnes de sensibilisation et en plaidant pour la justice sociale. En somme, les PME des industries culturelles et créatives œuvrant dans le numérique doivent être considérées comme des partenaires stratégiques dans la promotion et la protection des droits de l'homme. Leur potentiel en tant que vecteurs de changement social et de sensibilisation en fait des acteurs essentiels dans la lutte pour un monde plus juste et équitable.

2.5 L'apport des organisations intergouvernementales dans la valorisation des actifs de propriété intellectuelle des entreprises des industries créatives et culturelles en Afrique : cas du projet OMPI-CEDEAO sur les dessins et modèles industriels

Les organisations intergouvernementales participent activement à la protection de la propriété intellectuelle des PME des industries culturelles et créatives en Afrique. En effet, la note thématique S4YE (Solutions for Youth Employment) du Groupe de la Banque mondiale souligne l'importance du développement de l'entrepreneuriat dans les secteurs créatifs et culturels pour la transformation des économies africaines. Ces activités sont reconnues pour leur capacité à générer des revenus durables et à créer des emplois inclusifs pour les jeunes, les femmes et les groupes minoritaires, tant dans le secteur formel que dans le secteur informel. Malgré cela, les industries créatives et culturelles (ICC) en Afrique ne représentent qu'environ 3 % du PIB africain en 2020. La faible représentation du secteur des ICC dans l'économie africaine est attribuée à divers obstacles, notamment l'accès aux ressources et la connaissance du marché, ainsi que la faible maîtrise des mécanismes d'acquisition et de commercialisation des droits de propriété intellectuelle par les entreprises opérant dans ce secteur. Dans ce contexte, l'application AfricDeezayn, faisant partie du projet sur les dessins et modèles industriels piloté conjointement par la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), vise à valoriser les créations artistiques des acteurs des ICC. Cette initiative pourrait avoir des retombées significatives sur l'écosystème entrepreneurial des États membres de la CEDEAO. Cette

communication met en lumière les effets potentiels de l'application AfricDeezayn sur l'écosystème entrepreneurial de la CEDEAO, en lien avec les objectifs principaux du projet. En mettant en valeur les créations artistiques des acteurs des ICC et en facilitant l'accès aux mécanismes de protection des droits de propriété intellectuelle, cette initiative pourrait contribuer à renforcer le secteur des ICC en Afrique de l'Ouest et à favoriser le développement économique et social de la région.

► Conclusion et recommandations

Le thème *Commerce électronique et intelligence artificielle* exposé lors de la 4^e Conférence internationale sur la Francophonie économique (CIFÉ) tenue à Yaoundé a permis d'explorer de manière approfondie les synergies et les défis résultant de l'intersection entre le commerce électronique et l'intelligence artificielle, en mettant particulièrement l'accent sur les PME. Les articles présentés dans le cadre de cette conférence ont offert une diversité de perspectives et d'analyses, fournissant ainsi une base solide pour une réflexion approfondie sur les implications et les opportunités que ces technologies offrent aux PME, tout en soulignant les défis potentiels auxquels elles sont confrontées dans leur adoption et leur mise en œuvre.

Les discussions ont mis en lumière le potentiel du commerce électronique comme levier de croissance et d'internationalisation pour les PME, tout en identifiant les obstacles rencontrés avec l'adoption de ces technologies. De même, l'impact de l'intelligence artificielle sur les PME a été examiné, avec une attention particulière portée aux opportunités et aux défis que cette technologie émergente présente. En guise de recommandations, plusieurs propositions peuvent être soulignées :

- Encourager la sensibilisation et la formation : Il est essentiel de sensibiliser les PME aux avantages du commerce électronique et de l'intelligence artificielle, tout en fournissant une formation adéquate pour les aider à surmonter les défis liés à leur adoption et leur mise en œuvre.
- Faciliter l'accès aux technologies : Les gouvernements et les organisations peuvent jouer un rôle crucial en facilitant l'accès des PME aux infrastructures et aux ressources nécessaires pour tirer pleinement parti du commerce électronique et de l'intelligence artificielle.

- Promouvoir la collaboration et l'échange de bonnes pratiques : Les initiatives visant à encourager la collaboration entre les PME, les gouvernements, les universités et d'autres acteurs peuvent favoriser l'échange de bonnes pratiques et stimuler l'innovation dans ce domaine.
- Renforcer la protection des données et des droits de propriété intellectuelle : Il est important de mettre en place des politiques et des réglementations robustes pour garantir la protection des données et des droits de propriété intellectuelle des PME engagées dans le commerce électronique et l'utilisation de l'intelligence artificielle.

En mettant en œuvre ces recommandations, les gouvernements, les organisations et les acteurs de l'écosystème des PME peuvent contribuer à créer un environnement propice à l'adoption et à l'utilisation réussie du commerce électronique et de l'intelligence artificielle, permettant ainsi aux PME de prospérer dans un monde en constante évolution technologique.

► Références bibliographiques

- CNUCED. (2003). *Rapport sur le commerce électronique et le développement 2003*. Nations Unies.
- Gartner. (2022). *Forecast Analysis : Artificial Intelligence Software, Worldwide, 2022-2025, 1Q22*.
- GRESI. (2023). Groupe de recherche en économie solidaire et industrielle, Bamako, Mali (publication non disponible).
- Le Cun, Y. (1987). *Modèles Connexionistes de l'Apprentissage* [Thèse de doctorat, Université Paris 6].
- Lorentz, F. (1999, janvier). *Commerce électronique : une nouvelle donne pour les consommateurs, les entreprises, les citoyens et les pouvoirs publics*. France, Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie.
- Lorenzi, J.-H., Durieux, J. et Gainnier, B. (2019). *Intelligence artificielle, blockchain et technologie quantiques au service de la finance de demain*. RB Édition.
- Lukoki, K.-S. (s. d.). Le e-commerce africain, toujours en croissance malgré les obstacles. Forbes Afrique.

- Parlement européen. (2023). Intelligence artificielle : définition et utilisation. Union européenne. <https://www.europarl.europa.eu/topics/fr/article/20200827STO85804/intelligence-artificielle-definition-et-utilisation#:~:text=lecture%20%3A%209%20min-,Intelligence%20artificielle%20%3A%20d%C3%A9finition,la%20planification%20et%20la%20cr%C3%A9ativit%C3%A9>
- Pearl, J. et Mackenzie, D. (2018). *The Book of Why : The New Science of Cause and Effect*. Basic Books.
- OCDE. (1997). *Le commerce électronique – Opportunités et défis pour les gouvernements*.
- Organisation mondiale du commerce (OMC). (2018). *Rapport sur le commerce mondial 2018 – L'avenir du commerce mondial : comment les technologies numériques transforment le commerce mondial*.
- Statista. (2024). *Chiffres clés du e-commerce*. <https://fr.statista.com/statistiques/1445443/ecommerce-internet-afrique-acheteurs-achats-digital/>
- UNCTAD. (2021). *Estimates of global e-commerce 2019 and preliminary assessment of COVID-19 impact on online retail 2020*. United Nations Conference on Trade and development.
- Villani, C. (2018, mars). *Donner un sens à l'intelligence artificielle : pour une stratégie nationale et européenne*. France, Mission parlementaire.
- Wolf, S. (2001). *Determinants and impact of ICT use for African SMEs : Implications for rural South Africa*. Document préparé pour le forum annuel 2001 du TIPS (Trade and Industrial Policy Strategies). www.tanzaniagateway.org/docs/Determinants_and_Impact_of_ICT_use_for_African_SMEs.pdf

Thème 7

Accès aux marchés internationaux et chaînes de valeur

Rapporteur :
Professeur **Achille SUNKAM KAMDEM**,
Faculté de droit, Université de Buea, Cameroun

Assistant rapporteur :
Dr **Aimé Kocou DADEGNON**, Département
d'économie, Université d'Abomey-Calavi, Bénin

► **Contributeurs**

Ont permis de rédiger ce rapport et les communications orales et/ou écrites, les personnes suivantes : **Désiré AVOM**, doyen, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion, Université de Yaoundé II, **Rodrigue EBATA**, professeur, Sciences économiques et administratives (DSEA), Université du Québec à Chicoutimi (UQAC) (Québec, Canada), **M'piké Nadège HOLLY**, docteur, Histoire, Université Félix Houphouët-Boigny (Côte d'Ivoire), **Justin KAMAVUAKO**, professeur, Économie et gestion, Université Kongo, **Larrya GUIBINGA KOSSI ESSOVA**, docteur, Sciences économiques, Université Omar Bongo (Gabon), **Bienvenu Dieudonné MBAGWAANE AMIDOU**, doctorant, Géographie, Faculté des Arts, Lettres et Sciences Humaines, Université de Ngaoundéré (Cameroun), **Hanse Gilbert MBENG DANG**, vice-doyen en charge de la Scolarité et du Suivi des Étudiants, Faculté des Arts, Lettres et Sciences Humaines, Université d'Ebolowa (Cameroun), **Charly MENGUE**, étudiant, Sciences économiques, Université de Yaoundé II, **Itchoko Motande MONDJELI MWA NDJOKOU**, doyen, Faculté des sciences économiques et de gestion,

Université de Maroua (Cameroun), **Don Musoni MULONGO**, enseignant-chercheur, Économie et gestion, Université Kongo, **Claire Winnie NGANDONGO**, enseignante, Sciences de gestion, Université de Yaoundé II (Cameroun), **Richard Mbumba PHAMBU**, enseignant-chercheur, Économie et gestion, Institut Supérieur Pédagogique de Mbanza-Ngungu (République démocratique du Congo), **Amira SGHAIER**, responsable marketing, Sciences de gestion, Institut supérieur de gestion de Tunis (Tunisie) et **Alpha TRAORE**, enseignant-chercheur, Sciences économiques, Université Général Lansana Conté de Sonfonia (Guinée),

► Résumé

Les PME ont depuis longtemps été au cœur des économies des États, aussi bien en Afrique que dans le reste du monde. Véritables vecteurs de croissance et d'emploi, leur rôle s'avère encore plus central dans le contexte postcrise sanitaire actuel où la problématique de la relance économique est au cœur des politiques publiques et des réflexions théoriques. À l'heure où les chaînes de valeur contribuent de manière intéressante à la relance postcrise du commerce mondial, une réflexion sur l'accès des PME aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur s'avérerait opportune. Dans cet ordre d'idées, plusieurs questions ont aiguïté la réflexion des intervenants. Quels avantages les PME francophones africaines peuvent-elles tirer de leur internationalisation? Comment les PME des pays francophones peuvent-elles avoir accès aux marchés internationaux et s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiales? Quels sont les nombreux obstacles commerciaux et non commerciaux auxquels elles font face? Quelles actions doivent-elles mener pour y remédier? Ces questions peuvent être regroupées autour d'une problématique centrale, à savoir : quels sont les facteurs qui structurent l'accès des PME francophones africaines aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur? Il se dégage des réflexions menées sous cette thématique consacrée à l'accès des PME aux marchés internationaux et chaînes de valeur, un état des lieux des obstacles à cet accès sans que les avantages de l'internationalisation soient occultés. En outre, de nombreuses propositions faites aussi bien aux gouvernements qu'aux entreprises s'inscrivent dans la perspective de l'amélioration de la participation des PME au commerce mondial.

Mots-clés : PME francophones, marchés internationaux, chaînes de valeur mondiales, Afrique.

► Introduction

Dans la plupart des économies du monde, les PME sont considérées comme de véritables vecteurs de la création d'emplois et de la croissance (World Bank, 2014). Ces entreprises, par leurs investissements et leur consommation, produisent de multiples biens et services, créent de la valeur ajoutée et contribuent ainsi, de façon significative, au financement des services publics et au dynamisme de l'économie locale (Goudreault et Hébert, 2013). Elles constituent donc un atout irremplaçable pour le développement, en représentant à la fois un moteur pour la croissance et un outil de redistribution (Commission européenne, 2010). En Afrique, les PME représentent 90 % des entreprises et emploient près de 75 % de la main-d'œuvre disponible. Elles contribuent à hauteur de 33 % au PIB du continent (WEF, 2021).

Comme l'ont révélé les communications présentées dans la sous-thématique consacrée à *L'accès aux marchés internationaux et chaînes de valeur*, les PME africaines opèrent dans un contexte remarquable à plusieurs égards. En effet, le contexte est d'abord celui de l'augmentation des exportations au niveau mondial en 2022, même si on a pu observer une baisse de ces exportations dans la zone de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC) entre 2018 et 2020 du fait de la COVID-19. Ensuite, le contexte est celui du développement des TIC, en particulier Internet, qui se traduit par la multiplication des plateformes numériques et la création de nouvelles applications. Cet état de choses a une influence sur l'activité commerciale conduisant à considérer Internet comme un facteur de performance (Avom et Nguenkeng, 2022). Enfin, les PME africaines opèrent dans un contexte post-COVID-19.

Les PME constituant un maillon essentiel du dynamisme des économies africaines, leur contribution au développement de ces économies pourrait être plus considérable si leur présence sur les marchés internationaux et dans les chaînes de valeur mondiales était plus significative. En effet, sur le plan conceptuel, les marchés internationaux sont représentés par des économies situées en dehors des marchés nationaux. Cela suppose pour les PME africaines que ces marchés concernent aussi bien les autres pays africains que les pays des autres continents. Il ne fait pas de doute que l'accès aux marchés internationaux contribue de manière significative à l'économie des pays concernés. Les chaînes de valeur mondiales, quant à elles, consistent en un ensemble de tâches ou

d'activités interconnectées nécessaires pour la conception, la production, la commercialisation, le transport et le soutien d'un produit ou d'un service. Les chaînes de valeur et les réseaux de production mondiaux sont caractérisés par l'existence d'une entreprise principale, qui est souvent de taille plus importante que les autres, et qui est approvisionnée en composants et/ou en services par d'autres entreprises, y compris des PME. Il est prouvé que les chaînes de valeur mondiales ont impulsé une transformation économique qui a rapidement fait progresser de nombreux pays du monde dans l'échelle du développement, en contribuant à leur spécialisation et à leur enrichissement sans le passage obligé de la création de toutes les pièces des filières industrielles. Elles contribuent considérablement à la croissance en permettant aux entreprises des pays en développement de gagner en productivité et en les aidant à passer de l'exportation de produits de base à l'exportation de produits manufacturés simples.

Les PME actives sur les marchés étrangers constituent un objet d'étude abondamment exploré par la littérature en management. Si cette littérature éclaire suffisamment l'internationalisation des PME de pays développés ou émergents, il est important de noter que celle-ci demeure pauvre en ce qui concerne les PME africaines (Bah *et al.*, 2020; Mahamadou, 2019; Ngok Evina, 2018). Plusieurs communications axées sur l'accès des PME africaines francophones sur les marchés internationaux et chaînes de valeur se sont donc avérées opportunes et intéressantes.

Globalement, la problématique a consisté à savoir : quels sont les facteurs qui structurent l'accès des PME aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur ?

Le présent rapport réalise la synthèse des discussions de la 4^e Conférence internationale sur la Francophonie économique sur *L'accès aux marchés internationaux et l'insertion des PME francophones dans les chaînes de valeur mondiales*. Afin de rendre compte de la richesse de ces discussions, ce rapport s'articule autour des enjeux de l'accès des PME francophones africaines aux marchés internationaux et chaînes de valeur d'une part (I), et d'autre part, des difficultés auxquelles les PME font face pour y accéder (II).

► 1. Les enjeux de l'accès des PME francophones aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur

S'il est vrai que plusieurs communications se sont appesanties sur les contraintes auxquelles les PME font face pour accéder aux marchés internationaux et chaînes de valeur et les actions à mener pour y faire face, elles ont également au préalable indiqué la nécessité pour ces PME d'y accéder. Pour ce faire, les enjeux de l'accès ont été présentés sous l'angle de l'ouverture des PME aux nouvelles opportunités et de l'option stratégique que cela constitue pour elles, pour se développer.

1.1 L'ouverture des PME à de nouvelles opportunités

Il a été indiqué qu'en raison de leur pourcentage élevé dans le tissu des entreprises africaines, de leur forte absorption de la main-d'œuvre disponible et de leur contribution au PIB du continent, les PME sont au cœur des économies africaines. Elles représentent par conséquent un levier de développement indéniable. Leur internationalisation se présente comme une option sérieuse pour y parvenir. Souvent définie comme l'extension des activités économiques de l'entreprise à l'étranger par l'exportation indirecte, l'exportation directe, la sous-traitance internationale ou l'investissement (OMC, 2016, p. 62), l'internationalisation permettrait d'exploiter le potentiel de croissance et d'emploi des PME africaines à travers l'ouverture à de nouvelles opportunités qu'elle leur procure. Dans cet ordre d'idées, la taille de l'entreprise peut y jouer un rôle significatif. Les petites entreprises ont au départ moins de chances de survivre en tant qu'exportatrices, mais si elles y arrivent, elles croissent plus rapidement que les grandes entreprises et elles sont très persistantes sur les marchés étrangers (Lejárraga *et al.*, 2014; Lejárraga et Oberhofer, 2015; Wagner, 2012). En outre, les petites entreprises semblent être plus flexibles, car elles entrent sur le marché et en sortent plus rapidement et elles modifient aussi plus rapidement que les grandes entreprises la composition de leurs exportations (ce que l'on appelle *churning*) (Verwaal et Donkers, 2002). L'une des principales raisons de cette flexibilité est peut-être que la petite taille d'une entreprise permet une prise de décision plus rapide et limite les coûts de coordination (Vossen, 1998). En conséquence, comme le montrent empiriquement Hummels et Klenow (2005) et Onkelinx et Sleuwaegen (2010), les

entreprises plus petites jouent un rôle prépondérant dans la création de nouvelles exportations. Précisément, l'une des communications de ce panel intitulée *La zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), une opportunité pour les petites industries naissantes camerounaises suite à la crise du COVID-19* permet de l'observer. L'auteur note que les opportunités qui résident dans de nouvelles niches d'affaires qu'offre la ZLECAf aux PME ont relevé la capacité des petites industries à profiter de nouvelles possibilités d'exportations. Cela se traduit par :

- L'identification des nouvelles niches des industries naissantes et marchés potentiels de la ZLECAf. À ce sujet, la ruée de quelques PME locales dans la production de masques, de gels hydroalcooliques et d'autres solutions en lien avec la lutte contre la COVID-19 est une réalité;
- L'opportunité fiscale versus la dégressivité des droits de douane dans le cadre de la ZLECAf : les impôts mobilisés à hauteur de 1,5 milliard de FCFA dans la région du Nord au premier trimestre 2020 ont démontré le rôle de ces industries naissantes par la COVID-19;
- Une flambée des prix des denrées alimentaires et coût d'opportunité pour la ZLECAf : avec l'avènement de la pandémie de la COVID-19, le coût des produits alimentaires a connu une hausse dans certains marchés, comme dans la ville d'Ebolowa du Sud Cameroun. Les mesures barrières gouvernementales pour lutter contre la propagation du coronavirus ont entraîné une hausse des prix des denrées alimentaires dans les marchés.

L'ouverture des PME à de nouvelles opportunités a également été mise en lumière par la communication intitulée *Déterminants de l'adoption des achats en ligne dans un pays en développement d'Afrique subsaharienne*. Après avoir défini le commerce électronique selon l'OMC¹, les auteurs mettent en évidence les principaux avantages de l'utilisation des nouvelles plateformes de commerce électronique, à savoir : la

1. Pour l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le commerce électronique est la production, la distribution, la commercialisation, la vente ou la livraison des biens et des services par des moyens électroniques. Cette définition inclut non seulement la production de biens et services, les achats et ventes électroniques, mais aussi l'usage de la monnaie électronique qui intègre l'utilisation des cartes magnétiques de paiements. Ces ventes et achats peuvent ainsi être réalisés à l'aide d'outils tels que les téléphones et les ordinateurs (Stenger et Bourliataux-Lajoinie, 2014).

diminution des coûts (transports) en matière de transaction, le gain de temps, le développement des produits et la qualité des services offerts aux clients (Parsons, 2002). Ils soulignent également que, s'étant généralisé dans le monde, avec une constante évolution observée dans les pays développés, le commerce électronique peut jouer un rôle important en aidant les pays en développement à tirer un meilleur parti du commerce sur le plan mondial, comme l'indique la Banque mondiale (BM) en 2020 par l'entremise de la Société financière internationale (SFI). Dans ce cadre-là, Internet est perçu comme pouvant améliorer la performance des entreprises, dont les PME (Dufour et Ghernaoui-Hélie, 2006). Et pour s'en convaincre, il convient de relever que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) estime qu'au moins 21 millions d'Africains avaient fait des achats en ligne en 2017. De même, selon le rapport *e-economy Africa* (2020), l'économie numérique en Afrique pourrait représenter 5,2 % du PIB du continent à l'horizon 2025, soit un peu plus de 180 milliards de dollars US. Ce montant pourrait atteindre 712 milliards \$ US à l'horizon 2050.

Les auteurs de cette communication sont parvenus au résultat selon lequel la rapidité et la fiabilité des plateformes numériques ont des effets positifs sur les achats en ligne, permettant ainsi aux consommateurs de rester fidèles à ces plateformes d'achats et de ventes de marchandises en ligne, d'où le comportement de fidélité des consommateurs sur ces achats en ligne (Bressolles et Durrieu, 2011). On en déduit que le commerce électronique, et plus généralement les services basés sur les TIC, offre de nouvelles possibilités d'accéder aux marchés internationaux et permet de contourner les obstacles au commerce. Comme le relève le Rapport 2016 de l'OMC sur le commerce mondial, au cours des dernières années, la technologie numérique et Internet ont donné aux PME beaucoup plus de moyens d'atteindre les clients à la fois sur le marché national et sur le marché mondial (OMC, 2016, p. 23). Les TIC constituent un important moyen pour les pays d'Afrique d'accroître les transactions commerciales et de s'insérer dans les chaînes de valeur régionales.

En réalité, la possibilité qu'offrent les chaînes de valeur et les marchés mondiaux aux PME de saisir de nouvelles opportunités d'affaires est également soutenue par la nature et la qualité des produits proposés sur ces marchés.

En effet, en ce qui concerne la nature des produits, le cas des produits de la filière cacao en Côte d'Ivoire a été relevé pour souligner que la Côte d'Ivoire est mondialement reconnue comme le premier producteur de cacao, avec une production représentant près de 40 % de l'offre mondiale. Cette matière première est essentielle pour l'industrie du chocolat, un produit fini particulièrement prisé par les consommateurs des pays développés. La filière cacao joue un rôle économique crucial dans le pays, contribuant significativement à la croissance économique et à l'emploi en Côte d'Ivoire. La filière cacao en Côte d'Ivoire compte un grand nombre de petites et moyennes entreprises (PME) qui opèrent dans différents secteurs de l'industrie du cacao. Leur insertion dans les chaînes de valeur mondiales de cette industrie s'avère être une opportunité pour favoriser leur croissance.

Pour ce qui est de la qualité des produits, la production des PME en Afrique est essentiellement basée sur les produits 100 % bio et sans effets secondaires. Ces produits constituent de nos jours une convoitise sur les marchés internationaux. C'est ce que révèle la communication intitulée *Capital humain des PME et accès aux marchés internationaux*.

Enfin, l'ouverture des PME à de nouvelles opportunités d'affaires s'accompagne d'un enjeu de performance. Bien que certaines études empiriques ne notent aucune relation, ni même une relation négative, entre l'internationalisation et la performance des entreprises (Lu et Beamish, 2004), une grande partie de la littérature empirique sur la gestion d'entreprise, le marketing et l'économie du commerce international suggère que l'internationalisation a généralement un effet positif sur la performance (Pangarkar, 2008 ; Sapienza *et al.*, 2006). Les entreprises opérant sur le marché international doivent améliorer leur performance non seulement pour pouvoir supporter les coûts additionnels de l'internationalisation, mais aussi pour rester compétitives sur des marchés internationaux de plus en plus concurrentiels. C'est dans ce sillage que la communication portant sur l'*Évolution des chaînes logistiques en Afrique du Nord : Tendances et effets actuels dans un effet postpandémique* avait pour objectif de suggérer la prise en compte, par les PME de la chaîne logistique, de la dimension culturelle comme enjeu de performance durable. Cela est justifié par le contexte marqué par les exigences des clients à la recherche de produits écologiques, par le changement climatique et les progrès technologiques.

Tous ces éléments analysés montrent l'intérêt pour des PME de s'internationaliser. Cette internationalisation comporte également un enjeu d'ordre stratégique.

1.2 L'enjeu d'ordre stratégique

L'internationalisation est souvent considérée comme une option stratégique importante permettant aux entreprises de se développer (OMC, 2016, p. 64). Cette affirmation vaut aussi pour les PME. En effet, la participation au commerce international peut certainement améliorer la performance des PME et les aider de diverses façons. En réalité, au regard des avantages que présente l'internationalisation, l'accès aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur pour les PME se présente donc comme un enjeu stratégique de développement judicieux pour les PME. En effet, la participation aux exportations augmente la taille du marché d'une entreprise, ce qui lui permet de tirer parti des économies d'échelle et d'absorber la capacité de production ou la production excédentaire. Elle expose les entreprises aux meilleures pratiques internationales, favorise leur apprentissage, stimule la mise à niveau technologique et encourage le développement de produits différents ou de meilleure qualité (Baldwin et Gu, 2003). La participation des PME aux chaînes de valeur mondiales peut apporter des avantages analogues (Avendano *et al.*, 2013).

Conscientes des enjeux que représente leur accès aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur, les PME déploient des stratégies pour y être présentes et s'y maintenir. Comme le souligne la communication intitulée *Capital social et dynamisme des PME transnationales en RDC*, les PME internationales (PMEi) sont des entreprises qui fondent leur développement sur les activités d'approvisionnement, de conception, de production ou de commercialisation menées hors frontières nationales. Parmi ces entreprises, une distinction est souvent faite entre les PME transnationales (PMEt) et les PME globales ou multinationales. Pour Paradas et Torres (1994), les premières se distinguent des secondes par leurs stratégies qui mettent en avant la notion d'enracinement territorial de « *local is beautiful* » (Fourcade, 1991).

Quant à leur profil, l'étude réalisée par l'Observatoire des PME européennes (2003) rapporte que ces entreprises de taille réduite partagent des caractéristiques communes telles que la flexibilité, la capacité d'innovation et l'orientation vers la croissance.

En se référant aux travaux de Porter (1986) et de Julien *et al.* (1993), les auteurs considèrent la « transnationalisation » comme une étape intermédiaire de la multinationalisation. Elle nécessite selon Paradas et Torres (1994) la mise en œuvre de la stratégie « glocale ».

Souvent opposée à la stratégie globale (s'ouvrir sur plusieurs marchés étrangers), la stratégie « glocale » consiste pour une PME à se focaliser sur le marché local ou national et à rechercher une efficacité à l'échelle mondiale en cas de concurrence sur son marché local.

Ces PME ciblent des pays à faible distance psychique, c'est-à-dire des pays avec des différences culturelles et linguistiques limitées.

En ce qui concerne leur présence à l'étranger, l'exportation simple est privilégiée au départ, suivie de l'utilisation d'agents sur le marché étranger, puis de la création de filiales de vente et enfin de la mise en place des bases de production, comme le révèle le modèle d'Uppsala développé par Johanson et Vahlne (1977). Des recherches plus récentes, menées dans les pays émergents d'Asie (Peng, 2012) et dans certains pays d'Afrique (Kuada, 2007; Mahamadou, 2019; Sabiri, 2020) soulignent que le modèle classique (modèle d'Uppsala) n'est que partiellement adapté pour comprendre l'internationalisation des firmes.

Les résultats de ces investigations mettent en relief la diversité des trajectoires d'internationalisation :

- Internationalisation rapide et soutenue : réaliser des fusions-acquisitions, s'insérer dans les réseaux, saisir plus rapidement les opportunités d'affaires (Oviatt et McDougall, 1994) ;
- Focalisation sur le marché local et recherche de l'efficacité sur le marché étranger : importer les intrants, en produits ou en R-D, exporter l'excédent de l'offre, choisir des marchés similaires en termes de distance psychique.

Il convient de souligner que la présence des PME sur les marchés internationaux les expose corrélativement un peu plus aux crises internationales, à l'instar de la crise de la COVID-19. Cela ne signifie pas que les PME nationales sont à l'abri. Il a d'ailleurs été intéressant de comprendre la réflexion sur *La résilience des PME au Cameroun en temps de crises : une affaire d'agilité ou de bricolage*. S'appuyant sur une question de recherche visant à savoir si la capacité dynamique de résilience des PME en temps de crise sanitaire est la résultante de capacités agiles

ou d'un bricolage organisationnel, cette réflexion a mis en évidence la nature de la démarche suivie par ces entités pour résister aux chocs extérieurs de nature sanitaire mais à incidences multiples. Pour ce faire, un cadre théorique et empirique a été mobilisé. Il en est ainsi, au plan théorique, de Giovannini et Giauque (2023), Berger-Douce (2021), Akgün et Keskin (2014) et Lengnick-Hall *et al.* (2011) : des stratégies ayant permis aux entreprises de s'inscrire dans un cycle de renouvellement reposent sur les compétences, la gestion des connaissances, l'innovation produit, une politique RH flexible... À cela s'ajoute l'importance de construire des capacités collectives pour la résilience organisationnelle (Williams *et al.*, 2017). Sur le plan empirique, les travaux réalisés sur le terrain camerounais, d'une étroite densité, mettent en avant quatre axes de recherche souvent explorés :

- La compréhension de ce que l'on entend par résilience (Doern *et al.*, 2019) ;
- L'identification des facteurs de résilience des entreprises en temps de crise (Boubakary, 2022) ;
- La construction d'une échelle de mesure de la résilience organisationnelle (Kantur et Isery-Say, 2015) ;
- La compréhension des mécanismes et processus à l'origine du développement de la résilience organisationnelle (Altintas, 2020 ; Bégin et Chabaud, 2010 ; Portuguez et Gomez, 2020).

Aussi intéressants qu'ils soient, les enjeux relevés n'ocultent pas les nombreuses contraintes auxquelles sont confrontées les PME dans la quête de leur internationalisation.

► 2. Les difficultés d'accès des PME aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur

Dans la littérature économique, il est admis que les barrières commerciales jouent un rôle crucial dans la dynamique du commerce international. Ces barrières, qui peuvent prendre diverses formes², sont imposées par les gouvernements pour protéger les industries nationales, réglementer les importations et les exportations ou répondre à des

2. Des tarifs douaniers, des quotas et des réglementations techniques, par exemple.

préoccupations en matière de sécurité nationale. Si certaines barrières commerciales sont légitimes et nécessaires, elles peuvent également entraver le commerce entre les pays.

Les barrières non commerciales, quant à elles, sont perçues comme l'ensemble des contraintes internes à l'entreprise qui l'empêchent d'accéder aux marchés. Il peut également s'agir des réglementations juridiques locale, nationale ou internationale qui sont de nature à inhiber les échanges internationaux.

La plupart des contributions ont analysé les difficultés d'accès des PME francophones aux marchés internationaux. Parmi ces difficultés, les barrières commerciales ont été moins au centre des débats que les barrières non commerciales. Cela s'explique probablement par le fait que le problème d'accès aux marchés ne se pose pas avec la même acuité selon qu'il s'agit des barrières commerciales ou des barrières non commerciales puisque les pays francophones, notamment ceux d'Afrique, sont tous membres des unions douanières dans lesquelles sont éliminés les tarifs douaniers, les quotas et autres barrières commerciales.

Il se dégage de ces contributions que les difficultés d'accès des PME aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur sont de nature financière d'une part, et de nature non financière d'autre part.

2.1 Les difficultés d'ordre financier

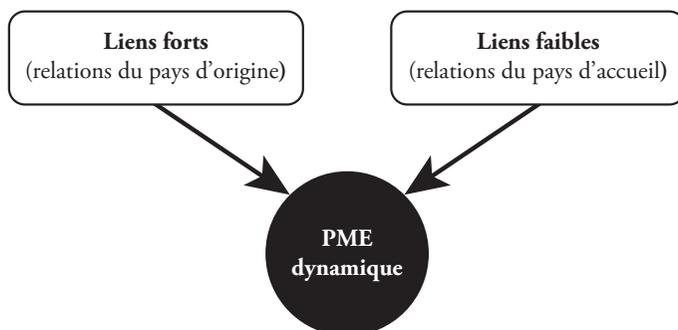
Pour l'essentiel, ces difficultés se rapportent à l'accès au financement. Il a été noté en doctrine que l'évolution stratégique des PME vers les marchés internationaux demande l'acquisition de connaissances sur les nouveaux marchés visés et le déploiement de nouvelles ressources, notamment financières (Benkraiem et Miloudi, 2014). Dans ce sens, Hollenstein (2005) avance que la volonté de s'ouvrir à l'international pour les PME est susceptible de conditionner leur accès aux différentes sources de financement. Les PME sont donc dépendantes, dans leur projet d'internationalisation, des apporteurs de capitaux, en particulier des établissements bancaires, qui constituent à la fois les principaux pourvoyeurs de fonds et des interlocuteurs avisés en matière de gestion des risques internationaux (Beck *et al.*, 2008). Ces travaux traduisent la réalité à laquelle les PME africaines sont confrontées lorsqu'elles envisagent d'accéder aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur. Les réflexions menées dans le cadre de ce panel au cours de la 4^e édition

de la CIFÉ ont effectivement mis l'accent sur les contraintes financières qui pèsent sur les PME. Il en a été ainsi de la communication présentée par le ministère camerounais des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Économie Sociale et de l'Artisanat de la République du Cameroun, intitulée *Accès au financement : obstacles et perspectives*. De manière plus spécifique, la réflexion portant sur *Les défis des petites et moyennes entreprises (PME) ivoiriennes sur les marchés mondiaux : le cas des PME de la filière cacao*, a mis en évidence le défi du financement pour les PME de ce secteur industriel en Côte d'Ivoire, de nature à plomber leur intégration dans cette chaîne de valeur mondiale. En réalité, l'impact de cette difficulté est d'autant plus probant que le pays est le principal fournisseur de cacao sur le marché international. L'importance de l'industrie du cacao joue un rôle vital dans le développement social et économique du pays en stimulant les investissements dans les infrastructures, l'éducation et la santé. Au sein de cette industrie, les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle crucial dans la transformation, la commercialisation et l'exportation du cacao. Ce défi confirme le résultat de certaines analyses menées au sein de la doctrine économique (Benkraiem et Miloudi, 2014). En effet, parmi les difficultés rencontrées par les PME à s'ouvrir aux marchés internationaux, plusieurs freins sont évoqués, dont le manque de ressources pour financer l'innovation. Ce dernier frein met en évidence l'insuffisance des ressources financières. Les travaux théoriques de Chaney (2005) et de Manova et Zhang (2012) analysent, entre autres, les implications financières des décisions d'exportation de l'entreprise. Ils aboutissent à deux principaux résultats. Premièrement, une entreprise souhaitant exporter fait face à des coûts fixes associés à l'exportation. Cela implique que, pour devenir exportatrice, l'entreprise doit avoir suffisamment de ressources internes disponibles. Dans le cas contraire, l'entreprise doit se tourner vers des sources de financement externes. Celles qui seront confrontées à des difficultés pour lever des fonds seront freinées dans leur volonté d'exporter. Seules les entreprises qui disposent de suffisamment de liquidités peuvent donc être en mesure de s'ouvrir aux marchés internationaux (Benkraiem et Miloudi, 2014).

Les difficultés d'accès au financement ont également été examinées sous l'angle du rôle joué par le capital social. Ainsi, la réflexion a été intitulée *Capital social et dynamisme des PME transnationales en RDC*. Les auteurs avaient donc pour objectif d'éclairer le dynamisme des PME transnationales africaines en lien avec le capital social. Ils soutiennent,

à travers la figure 1 ci-dessous, l'idée selon laquelle le dynamisme des PME à l'international est influencé par le capital social de l'entrepreneur (Johanson et Mattsson, 1988).

Figure 1 | Dynamisme des PME



Dans ce modèle, le réseau est opérationnalisé en distinguant, comme Granovetter (1973) :

- Le réseau à liens forts (ou primaire) : ressources issues des relations tissées avec les partenaires du pays d'origine, et ce, quel que soit leur pays de résidence (le cas de la diaspora) ;
- Le réseau à liens faibles (ou secondaire) : ressources issues des relations tissées avec les partenaires du pays d'accueil.

S'appuyant sur une population de 68 PME transnationales tirées de manière aléatoire parmi la centaine de PME (187) actives sur le marché étranger et répertoriées dans la base des données du ministère congolais de l'Économie établie en 2019, et en tenant compte du critère de proximité (résidant tous dans la partie ouest de la RDC), les auteurs arrivent au résultat selon lequel seuls les partenaires privés et les familles (liens forts) contribuent fortement à la réussite des activités économiques des PME à l'étude à l'étranger, soit respectivement 88,6 % ; alors que les partenaires comme les associations d'affaires et le gouvernement du pays d'origine n'y contribuent que faiblement. Il en est de même des partenaires privés des pays d'accueil de ces PME (liens faibles) qui contribuent à 80 % de cette réussite, là où les associations d'affaires et gouvernements de ces pays n'y contribuent que très peu. En somme, les auteurs de cette contribution présentent le capital social comme un déterminant majeur de l'accès des PME aux marchés internationaux et chaînes de valeur ; ce qui les amène à faire des recommandations.

2.2 Les difficultés non financières

Nombreuses sont les contraintes de nature non financière qui influencent négativement l'accès des PME africaines aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur. D'une manière générale, les études présentées dans le cadre de ce panel relèvent : le capital humain insuffisant, le manque de main-d'œuvre qualifiée (World Economic Forum, 2013), le niveau d'encadrement et d'accompagnement technique au-dessous des attentes, les difficultés d'accès à l'énergie ainsi qu'aux technologies de l'information et de la communication (Julien et St-Pierre, 2015), les contraintes liées à la législation (Ngoa Tabi et Niyonsaba Sebigunda, 2012), etc. De manière plus spécifique, concernant l'insertion des PME dans la chaîne de valeur de l'industrie du cacao, les contraintes spécifiques suivantes ont été dégagées : manque d'infrastructures adaptées, problèmes liés à la qualité et à la certification du cacao et la concurrence internationale accrue.

S'agissant des contraintes générales, un intérêt majeur a été consacré au capital humain et aux TIC.

Pour ce qui est du capital humain, il convient de rappeler que le Rapport 2016 de l'OMC sur le commerce mondial souligne que la productivité est la clé de l'accès réussi aux marchés mondiaux. Il se trouve pourtant que cette productivité subit l'effet de déterminants externes et internes. Parmi les principaux facteurs internes qui influent sur la productivité et qui facilitent la participation au commerce ou aux chaînes de valeur mondiales figurent les compétences en matière de gestion et les capacités de la main-d'œuvre (OMC, 2016, p. 28). Cela signifie que l'insuffisance quantitative, mais surtout qualitative en capital humain, est de nature à compromettre significativement l'internationalisation des PME. Cela est ressorti clairement de l'étude portant sur le *Capital humain des Petites et Moyennes Entreprises (PME) et l'accès aux marchés internationaux*. Au sujet du capital humain, l'auteur arrive au résultat selon lequel les PME basées en Afrique ont du mal à conquérir les marchés internationaux. Cette faiblesse est due, entre autres, au manque de formation des employés de ces PME à des niveaux plus élevés pour pouvoir compétitionner sur les marchés internationaux. Ce faisant, l'auteur souligne au passage que le genre des employés des PME influence positivement leur internationalisation, les femmes ayant plus d'opportunités que les hommes en matière d'emploi dans les PME. À travers le marketing, elles peuvent offrir à la PME une certaine crédibilité sur les marchés internationaux.

Dans le même ordre de contraintes liées au capital humain, le lien avec la performance des PME a pu être établi. Ainsi, la réflexion portant sur *Capital humain et performance à l'exportation : le cas de la zone CEMAC* avait pour objectif de déterminer l'effet du capital humain sur la performance des exportations en zone CEMAC. Il en est résulté que l'accessibilité à la qualité locale du capital humain permet d'augmenter la performance des exportations. Pour ce faire, la théorie standard du capital humain qui explique l'effet positif du capital humain sur la productivité des individus (Becker, 1964 ; Schultz, 1959) a été mobilisée.

Pour ce qui est des TIC, elles entrent dans la catégorie des facteurs externes qui déterminent la participation de PME aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur. Avec la révolution et le développement des moyens techniques de partage de l'information et la généralisation d'Internet, on assiste dès lors à la naissance d'un nouveau mode de commerce des biens et services développé sur les plateformes numériques, connu sous le nom de commerce en ligne ou de commerce électronique (Johnson *et al.*, 2002 ; Jorgenson *et al.*, 2008 ; Moe et Fader, 2003). Toutefois, si le commerce électronique a pris une grande place dans le monde, surtout dans les pays développés, il accuse encore un retard considérable dans les pays en développement et surtout en Afrique subsaharienne. On peut donc s'interroger sur la perception du commerce électronique par les agents économiques de cette partie du globe et surtout sur leur comportement d'usage de la monnaie électronique. Deux principaux obstacles sont à relever pour expliquer cette faible adoption du commerce électronique par les consommateurs africains, à savoir le faible taux de bancarisation, qui reste inférieur à 20 % et le faible taux d'accès à Internet haut débit, qui assure la fiabilité et la rapidité dans les transactions.

Au Cameroun plus spécifiquement, seulement 2 % de la population avait effectué un achat en ligne en 2015, avec une légère augmentation durant la crise de la COVID-19 (Internet World Stats, 2023). En étudiant les *Déterminants de l'adoption des achats en ligne dans un pays en développement d'Afrique subsaharienne*, les auteurs de cette communication arrivent au résultat statistique négatif suivant : acheter sur Internet entraîne des pertes, telles que les pertes liées à la confidentialité des informations personnelles et de paiements (86,1 %) et des pertes financières en raison des coûts taxés sur l'usage de la monnaie électronique ou de l'absence de garanties (79,5 %). Ces pertes dues aux moyens de

paiements électroniques et de l'absence de garanties pourraient amener certains consommateurs à avoir un comportement de réticence ou de réserve envers les achats en ligne. Sur le plan économétrique, le résultat de cette étude révèle que les achats en ligne diminuent d'une probabilité de 32,2 % lorsqu'ils entraînent la perte de la confidentialité des informations personnelles et de paiement. De même, la probabilité d'acheter sur Internet diminue de 48 % lorsque les achats en ligne entraînent des pertes financières en raison des coûts taxés sur l'usage de la monnaie électronique ou de l'absence de garanties (Lee et Lin, 2005). Ainsi, ces conséquences négatives peuvent inciter les consommateurs à ne pas continuer d'acheter des produits et services en ligne dans l'avenir.

On en déduit que cet état de choses n'est pas de nature à favoriser la connexion des PME aux marchés internationaux à travers les TIC.

Après avoir étudié les divers obstacles à l'accès des PME sur les marchés internationaux et chaînes de valeur, la plupart des interventions de ce panel se sont ensuite employées à proposer des actions à mener, formulées sous forme de recommandations nécessaires à une meilleure internationalisation des PME africaines.

► Conclusion

Les analyses théoriques et empiriques portant sur l'accès des PME aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur s'avèrent, au bout du compte, d'une grande richesse. Elles ont permis de mettre en évidence deux idées dominantes. D'une part, elles permettent de mettre suffisamment en lumière les enjeux de l'internationalisation des PME à travers les marchés internationaux et les chaînes de valeur mondiales. Dans cet ordre d'idées, les apports d'une telle internationalisation sur la compétitivité et la performance des PME sont indéniables. D'autre part, ces analyses soulèvent un nombre élevé de difficultés qui constituent autant de freins à l'accès des PME aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur, avec une part significative prise par les obstacles tenant aux difficultés de finance, à l'insuffisance du capital humain et aux faiblesses liées aux TIC.

Toutefois, le tableau n'est pas totalement sombre. Des espoirs restent permis à travers les recommandations faites, dont la mise en œuvre permettra sans doute d'accroître significativement l'internationalisation des PME africaines.

Au rang de ces recommandations, certaines d'entre elles sont faites aux gouvernements, d'autres aux entreprises.

S'agissant des premières, il apparaît que des mesures gouvernementales de soutien, telles que des incitations fiscales, des subventions et des programmes de formation, peuvent aider les PME à améliorer leur compétitivité et leur accès aux marchés internationaux. De plus, la collaboration avec des partenaires internationaux peut renforcer les capacités des PME en termes de connaissances techniques, d'accès à des technologies et de développement de réseaux commerciaux. Les gouvernements devraient donc renforcer la coopération avec les partenaires internationaux afin de faire bénéficier aux PME des effets induits.

En dépit des contraintes budgétaires des États, des mesures d'accompagnement des entreprises locales pour produire à une échelle industrielle tout en respectant les normes s'avèrent nécessaires.

La prise d'actions politiques devant permettre de juguler le défi de la monnaie d'échange dans une zone de libre-échange a été proposée. Cela s'avère fondamental en contexte ZLECAf où l'on note la présence de trois unions monétaires.

Les gouvernements doivent investir davantage dans le secteur de l'éducation afin de produire une main-d'œuvre qualifiée et de transformer ces connaissances en une utilisation compétitive. Le renforcement du secteur industriel, en favorisant des activités à forte intensité de capital humain du point de vue des entreprises, présente également un intérêt certain.

En outre, il est suggéré aux pouvoirs publics : de promouvoir un cadre réglementaire protecteur des agents intervenants dans le commerce électronique; de faciliter l'accès et le renforcement du capital humain TIC; d'améliorer les conditions de vie des populations avec un accroissement des revenus au travers de politiques d'accès à l'emploi plus efficaces. Cela permettra aux PME de tirer le meilleur avantage des TIC, instruments importants de la connectivité des PME africaines sur les marchés internationaux.

En ce qui concerne les recommandations aux entreprises, il leur est suggéré de promouvoir le financement de l'innovation et de l'investissement et d'augmenter le niveau de productivité pour satisfaire la demande dans la ZLECAf. Aux entreprises prônant le commerce électronique,

elles devraient réduire les problèmes d'asymétries d'informations liées aux pertes financières dues à l'usage de la monnaie électronique, qui provoquent un comportement de réticence des consommateurs face aux achats en ligne. En outre, elles gagneraient à améliorer davantage la qualité et la garantie dans le service afin de donner une confiance accrue aux consommateurs du commerce en ligne.

► Références bibliographiques

- Akgün, A. E. et Keskin, H. (2014). Organisational resilience capacity and firm product innovativeness and performance. *International Journal of Production Research*, 52(23), 6918-6937.
- Altintas, E. (2020). L'impact des compétences psychologiques sur la performance des dirigeants. *Journal de Psychologie Appliquée*, 12(3), 45-60. <https://doi.org/10.1234/jpa.2020.123456>
- Avendano, M., VANDOROS, S., Hessel, P. et Leone, T. (2013). Have health trends worsened in Greece as a result of the financial crisis? A quasi-experimental approach. *European Journal of Public Health*, 23(5), 727-731. <https://doi.org/10.1093/eurpub/ckt020>
- Avom, D. et Nguenkeng, B. (2022). Transformation structurelle des économies d'Afrique subsaharienne : quels rôles des chaînes de valeurs mondiales? *Revue d'économie du développement*.
- Bah, T., Catanzaro, A. et Ndione, L. C. (2020). L'internationalisation (régionale) des entreprises sénégalaises : déterminants et modalités?. *Management international / International Management / Gestión Internacional*, 24(3), 78-91. <https://doi.org/10.7202/1072624ar>.
- Baker, T. et Nelson, R. E. (2005). Creating Something from Nothing : Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage. *Administrative Science Quarterly*, 50(3), 329-366.
- Baldwin, J. et Gu, W. (2003). Export-market participation and productivity performance in Canadian manufacturing. *Canadian Journal of Economics*, 36(3), 634-657.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. et Maksimovic, V. (2008). Financing patterns around the world : Are small firms different? *Journal of Financial Economics*, 89(3), 467-487. <https://doi.org/10.1016/j.jfneco.2007.10.005>
- Becker, G. S. (1964), Investment in human capital : A theoretical analysis. *Journal of Political Economy*, 70, 9-49.
- Bégin, L. et Chabaud, D. (2010). La résilience des organisations : Le cas d'une entreprise familiale. *Revue française de gestion*, 200(1), 127-142.
- Benkraiem, R. et Miloudi, A. (2014). L'internationalisation des PME affecte-t-elle l'accès au financement bancaire? *Management International*, 18(2).

- Berger-Douce, S. (2021). Capacité dynamique de résilience et RSE, l'alchimie gagnante face à la Covid-19? *Revue internationale P.M.E. : Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 34(2), 100-120.
- Boubakary, B. (2022). Résilience entrepreneuriale et performance des PME en Afrique : une analyse exploratoire dans le contexte camerounais. *Management & Avenir*, 127(1), 131-154.
- Bressolles, G. et Durrieu, F. (2011). Impact des dimensions de la qualité de service électronique sur la satisfaction et les intentions de fidélité : Différences entre acheteurs et visiteurs. *La Revue des Sciences de Gestion*, 252(6), 37-45. <https://doi.org/10.3917/rsg.252.0037>
- Brynjolfsson, E. et Smith, M. D. (2000). Frictionless commerce? A comparison of Internet and conventional retailers. *Management science*, 46(4), 563-585.
- Chaney, T. (2005). *Three Essays in International Trade* [Thèse de doctorat, Massachusetts Institute of Technology].
- Commission européenne. (2010). *Annual Report on the European Social Fund 2009*. Union européenne. <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=500&langId=fr>
- Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED). (2021). *Rapport sur l'économie numérique 2021 : Le commerce électronique et la numérisation*.
- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319-340.
- Deliaune, H. C. (2015). *Pour une approche proxémique de l'ingénierie de la résilience : conditions managériales de la réduction de l'incertitude. Le cas d'une PME confrontée au désarroi organisationnel* [thèse de doctorat]. Université de Pau et des pays de l'Adour.
- Doern, R., Williams, N. et Vorley, T. (2019). Special issue on entrepreneurship and crises : business as usual? An introduction and review of the literature. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(5-6), 400-412. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1541590>
- Dufour, C. et Ghernaoui-Hélie, S. (2006). Cybersécurité et cyberdéfense : enjeux stratégiques pour les PME. *Les Cahiers du numérique*, 2(3), 27-45.
- E-conomy Africa 2020. (2020). *Africa's \$180 billion Internet economy future*. Google et Société financière internationale. <https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doc/mgrt/e-conomy-africa-2020.pdf>
- Fabian, F. (2017). Income effects on consumer behavior : a case study of online shopping. *Journal of Consumer Research*, 43(2), 200-212.
- Fourcade, C. (1991). *Petite entreprise et développement local*. Éditions ESKA.
- Giovannini, C. et Giauque, D. (2023). La Résilience Organisationnelle, Entre Agilité et Rigidité? *Yearbook of Swiss Administrative Sciences*, 14(1). <https://doi.org/10.5334/ssas.189>

- Goudreault, S. et Hébert, M. (2013, mai). *Pour un développement économique misant sur les PME. Avis de la FCEI concernant le Projet de loi no 36 : Loi sur la Banque de développement économique du Québec*. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Hollenstein, H. (2005). Determinants of International Activities : Are SMEs Different?. *Small Business Economics* 24(5) :431-450.
- Huang, Z. et Benyoucef, M. (2013). From e-commerce to social commerce : A close look at design features. *Electronic Commerce Research and Applications*, 12(4), 246-259.
- Hummels, D. et Klenow, P. J. (2005). The Variety and Quality of a Nation's Exports. *American Economic Review*, 95(3), 704-723. <https://doi.org/10.1257/0002828054201396>
- Huseynov, F. et Yıldırım, S. Ö. (2016). Internet users' attitudes toward business-to-consumer online shopping : A survey. *Information Development*, 32(3), 452-465.
- Internet World Stats. (2023). *Internet World Stats - Usage and Population Statistics*.
- Johanson, J. et Mattsson, L.-G. (1988). Internationalization in industrial systems : A network approach. Dans N. Hood et J.-E. Vahlne (dirs.), *Strategies in global competition* (pp. 287-314). Croom Helm.
- Johanson, J. et Vahlne, J.-E. (1977). The Internationalization Process of the Firm—A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676>
- Johnson, M. D., Herrmann, A. et Huber, F. (2002). The evolution of loyalty intentions. *Journal of Marketing*, 66(2), 122-132.
- Jorgenson, D. W., Ho, M. S. et Samuels, J. D. (2008). Information technology and the US economy. *American Economic Review*, 91(1), 161-179.
- Julien, P., Joyal, A. et Deshaies, L. (1993). SMEs and International Competition : Free Trade Agreement or Globalization? *Journal of Small Business Management*, 32, 52-64.
- Julien, P.-A. et St-Pierre, J. (2015). *Dynamiser le développement régional par l'entrepreneuriat : Mesures et clés pour agir*. PUQ.
- Kantur, D. et Isery-Say, A. (2015). Measuring Organizational Resilience : A Scale Development. *Journal of Business. Economics and Finance*, 4, 456-472. <https://doi.org/10.17261/Pressacademia.2015313066>
- Kuada, J. (2007). Routes of Integration of Ghanaian Firms into the World Economy. Dans J. Kuada (dir.), *Internationalisation and Economic Growth Strategies in Ghana : A Business Perspective* (p. 16-36). Adonis & Abbey Publishers.

- Lee, G. G. et Lin, H. F. (2005). Customer perceptions of e-service quality in online shopping. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 33(2), 161-176.
- Lejárraga, I., López Rizzo, H., Oberhofer, H. et Stone, S. (2014). Small and Medium-Sized Enterprises in Global Markets : A Differential Approach for Services?. *OECD Trade Policy Papers*, 165.
- Lejárraga, I. et Oberhofer, H. (2015). Performance of small- and medium-sized enterprises in services trade : Evidence from French firms. *Small Business Economics*, 45(3), 673-702.
- Lengnick-Hall, C. A., Beck, T. E. et Lengnick-Hall, M. L. (2011). Developing a capacity for organizational resilience through strategic human resource management. *Human Resource Management Review*, 21(3), 243-255.
- Lu, J. W. et Beamish, P. W. (2004). International Diversification and Firm Performance : The S-Curve Hypothesis. *The Academy of Management Journal*, 47(4), 598-609. <https://doi.org/10.2307/20159604>
- Mahamadou, Z. (2019). Alliances asymétriques et internationalisation des PME. Dans B. Amann et J. Jaussaud (dir.) *Les défis culturels et sociétaux du management international* (p. 47-77). Vuibert.
- Manova, K. et Zhang, Z. (2012). Export Prices Across Firms and Destinations. *The Quarterly Journal of Economics*, 127(1), 379-436. <https://doi.org/10.1093/qje/qjr051>
- Ministère de la Santé Publique du Cameroun (Minsanté). (2020). *Rapport sur la gestion de la pandémie COVID-19 au Cameroun*.
- Moe, W. W. et Fader, P. S. (2003). Dynamic conversion behavior at e-commerce sites. *Management Science*, 50(3), 326-335.
- Muet, P. A. (2006). The role of information technology in economic growth. *International Journal of Economic Policy Studies*, 1(1), 23-39.
- Ngoa Tabi, H. et Niyonsaba Sebigunda, E. (2012). Accès au crédit bancaire et survie des PME camerounaises : le rôle du capital social. *Revue africaine des sciences économiques et de gestion*, 19(12), 111-13.
- Ngok Evina, J.-F. (2018). *Pouvoir des parties prenantes et performance globale des entreprises*. *Question(s) de management*, 22(3), 101-113. <https://doi.org/10.3917/qdm.183.0101>
- Niebel, T. (2018). ICT and economic growth – Comparing developing, emerging and developed countries. *World Development*, 104, 197-211.
- Observatoire des PME européennes (2003). *Les PME en Europe en 2003*.
- OCDE. (2002). *Small and Medium-sized Enterprises : Local Strength, Global Reach*.
- OMC. (2016). *Rapport sur le commerce mondial 2016*.
- Onkelinx, J. et Sleuwaegen, L. (2010). Internationalization strategy and performance of small and medium sized enterprises. *Working Paper Research*. <https://ideas.repec.org/lp/nbb/reswpp/201010-197.html>

- Oviatt, B. M. et McDougall, P. P. (1994). Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 25(1), 45-64.
- Pangarkar, N. (2008). Internationalization and Performance of Small- and Medium-Sized Enterprises. *Journal of World Business* 43(4), 475-485.
- Paradas, A. et Torres, M. (1994). *Local and global strategies of SMEs in a changing world*.
- Parsons, A. G. (2002). Non-functional motives for online shoppers : why we click. *Journal of Consumer Marketing*, 19(5), 380-392.
- Peng, M. W. (2012). The global strategy of emerging multinationals from China. *Global Strategy Journal*, 2(2), 97-107. <https://doi.org/10.1002/gsj.1030>
- Porter, M. E. (1986). Changing Patterns of International Competition. *California Management Review*, 28(2), 9-40. <https://doi.org/10.2307/41165182>
- Portuguez Castro, M. et Gómez Zermeño, M. G. (2020, octobre). *Educational innovation supported by ICT to identify entrepreneurial skills in students in higher education* [Conférence]. Eighth International Conference on Technological Ecosystems for Enhancing Multiculturality (TEEM'20). <https://doi.org/10.1145/3434780.3436556>
- Sabiri, S. (2020). L'internationalisation des PME-Marocaines vers l'Afrique de l'Ouest : L'étendue de la pratique de l'intelligence économique sur la consolidation des réseaux d'affaires. *Dossiers De Recherches En Économie Et Gestion*, 9(1), 209-232.
- Sapienza, H. J., Autio, E., George, G. et Zahra, S. A. (2006). A capabilities perspective on the effects of early internationalization on firm survival and growth. *Academy of Management Review*, 31(4), 914-933. <https://doi.org/10.5465/AMR.2006.22527465>
- Schultz, T. W. (1959). Investment in Man : An Economist's View. *Social Service Review*, 33(2), 109-117.
- Shim, S., Eastlick, M. A., Lotz, S. L. et Warrington, P. (2001). An online pre-purchase intentions model : The role of intention to search. *Journal of Retailing*, 77(3), 397-416.
- Stenger, T. et Bourliataux-Lajoinie, S. (2014). From e-commerce to social commerce : a framework for examining consumer experiences and motivations. *Revue Française de Gestion*, 40(246), 99-115.
- Tadesse, G. (2009). The impact of mobile phone coverage expansion on market participation : Panel data evidence from Ethiopia. *Journal of Development Economics*, 94(2), 231-241.
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B. et Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology : Toward a unified view. *MIS Quarterly*, 27(3), 425-478.
- Verwaal, E. et Donkers, B. (2002). Firm Size and Export Intensity : Solving an Empirical Puzzle. *Journal of International Business Studies*, 33(3), 603-613. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8491035>

- Viot, C. et Bressolles, G. (2021). How online customer experience influences loyalty intentions : the role of the different touchpoints and the digital customer journey. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 58, 102268.
- Vossen, R. W. (1998). Relative Strengths and Weaknesses of Small Firms in Innovation. *Socius*, 16(3). <https://doi.org/10.1177/23780231211039389>
- Wagner, J. (2012). International trade and firm performance : A survey of empirical studies since 2006. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, 148(2), 235-267.
- Williams, T. A., Gruber, D. A., Sutcliffe, K. M., Shepherd, D. A. et Zhao, E. Y. (2017). Organizational Response to Adversity : Fusing Crisis Management and Resilience Research Streams. *Academy of Management Annals*, 11(2), 733-769. <https://doi.org/10.5465/annals.2015.0134>
- World Bank. (2014). *The Role of Small and Medium Enterprises in Developing Economies*.
- World Economic Forum. (2013). *The Global Competitiveness Report 2013-2014*.
- World Economic Forum. (2021). *The Global Risks Report 2021*. <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2021>

Colloque des jeunes chercheuses et des jeunes chercheurs

Rapporteuse :
Kawther ALIMI,
maître assistante, Université de Tunis

► **Contributeurs**

Ont permis de rédiger ce rapport, les communications écrites et/ou orales, les personnes suivantes : **Adikath ABIOLA**, doctorante, Agroéconomie, Université Nationale d'Agriculture (Bénin), **Armand Fréjus AKPA**, chercheur, Laboratoire d'Économie Publique (LEP), Faculté des Sciences Économiques et de Gestion, Université d'Abomey-Calavi (Bénin), **Christelle AKPO**, chercheuse affiliée à LARFFID, Sciences économiques, Université d'Abomey-Calavi (Bénin), **Sèdami Nadège Marsove ATTOLOU**, docteure, Sciences économiques, Université d'Abomey-Calavi (Bénin), **Marie Laure BELOMO ONGUENE**, assistante-chercheuse, Université de Yaoundé II, Sciences économiques (Cameroun), **Kouakou Romaric KOUAME**, doctorant, Sciences économiques, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire), **Moustapha MOUNMEMI**, chercheur, Économie publique, Université de Maroua (Cameroun), **Insa SANE**, enseignant, Économie, Université Assane Seck de Ziguinchor (Sénégal), **Sévérin TAMWO**, étudiant, Sciences économiques, Université de Yaoundé II (Cameroun) et **Joséphine TCHAKOUNTÉ**, enseignante vacataire, économie Institut Supérieur de Management et de l'Entrepreneuriat (Cameroun).

► Résumé

La journée précédant l'ouverture de la CIFÉ étant consacrée aux jeunes chercheuses et chercheurs et jeunes entrepreneurs, ce fut l'occasion de rassembler dix panélistes de la plus récente édition du programme de Formation à la recherche pour jeunes économistes de l'OFÉ (FORJE). Ce programme, mis sur pied en 2018 par l'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ) en étroite collaboration avec l'Agence universitaire de la Francophonie (AUF), répond aux objectifs prioritaires de l'OFÉ, soit de contribuer à la structuration de la recherche et de la relève scientifique sur des enjeux économiques en Afrique francophone et de créer des réseaux de recherches sur les questions reliées à la francophonie économique.

Le programme FORJE offre des bourses à de jeunes chercheuses et chercheurs de l'espace francophone inscrits au doctorat et au postdoctorat afin d'effectuer des stages de mobilité de recherche et de formation dans des universités africaines francophones d'une durée de trois à quatre mois. Ces stages leur donnent l'occasion d'apprendre à mieux connaître le monde de la recherche universitaire, leur permettant ainsi de consolider leurs connaissances dans leur domaine de recherche. De plus, ils leur offrent la possibilité de faire partie d'un réseau de chercheurs internationaux et d'établir des collaborations en recherche avec d'autres jeunes et chercheurs aguerris. Les Forjistes sont ensuite invités à la CIFÉ afin de présenter les travaux de recherche effectués durant les stages, ainsi que de partager leurs principaux résultats et recommandations concernant la politique économique des pays francophones africains. C'est l'occasion pour les jeunes chercheuses et chercheurs de présenter une communication dans une conférence d'envergure internationale et de développer leur réseau.

Dix jeunes chercheurs et chercheuses, tous et toutes ayant participé à la 4^e édition du programme FORJE (2023), ont été invités à la Conférence internationale sur la Francophonie économique au Cameroun (CIFÉ 2024), afin de présenter l'état de leur projet de recherche.

Ces Forjistes francophones, cinq femmes et cinq hommes, ont traité de questions et de thématiques telles que le capital humain et la compétitivité des PME, l'insertion professionnelle des jeunes diplômés ainsi que l'importance du niveau d'éducation dans la création d'emplois dans les

pays d'Afrique subsaharienne. Il a également été question d'analyser les questions relatives à l'émigration et à la santé en Afrique, ainsi que de leur impact sur l'autonomisation politique des femmes.

À travers une revue de la littérature et d'une analyse qualitative et quantitative, il est ressorti les principaux résultats suivants : (i) l'éducation est le principal déterminant de l'adoption du type de logique concurrentielle; (ii) la création d'emplois est un défi majeur pour les pays africains qui font face à une augmentation de la population active. En outre, les résultats indiquent que le secteur agricole reste en Afrique l'un des secteurs les plus pourvoyeurs d'emplois malgré plusieurs défis auxquels il fait face.

Mots-clés : capital humain, création d'emplois, insertion professionnelle, niveau d'éducation, jeunes diplômés, émigration.

► Introduction

Lors de sa 4^e édition, la Conférence internationale sur la Francophonie économique (CIFÉ), qui s'est tenue au Cameroun du 19 au 22 mars 2024, a réuni dix chercheuses et chercheurs africains francophones ayant participé à la 4^e édition du programme de Formation à la recherche pour jeunes économistes de l'OFÉ (FORJE, édition 2023). Le Colloque des jeunes chercheuses et chercheurs s'est déroulé en journée préconférence le 19 mars 2024. Ce colloque avait pour principaux objectifs de présenter et de débattre sur les enjeux et défis pour la Francophonie économique sur un certain nombre de sujets qui sont au cœur des préoccupations des acteurs de la francophonie. Les sujets traités par les Forjististes permettent de mieux comprendre les défis qui attendent les économies francophones et d'éclairer les décideurs sur les politiques à mettre en place pour relever ces défis pour le bien-être économique de leurs populations. La séance a été présidée par Hervé PRINCE AGBODJAN, directeur de l'Observatoire de la Francophonie économique et professeur titulaire à la Faculté de droit, Université de Montréal (Québec, Canada), et Désiré AVOM, doyen de la Faculté des sciences économiques et de gestion, Université de Yaoundé II (Cameroun).

Les Forjististes se sont intéressés au plus près aux questions de la création d'emplois, de l'insertion professionnelle, en particulier des jeunes diplômés des pays d'Afrique subsaharienne, du capital humain et de la

compétitivité des petites et moyennes entreprises (PME) sur le marché international ainsi que la performance des entreprises informelles. Le sujet de l'émigration, qui est sujet à débat pour l'Afrique, a été abordé sous l'angle de la recherche de mesures pour l'autonomisation politique des femmes dans leurs pays d'origine. Finalement, la nécessité de superviser la performance des entreprises tant formelles qu'informelles des pays d'Afrique subsaharienne a été également soulignée.

Les arguments développés sur ce panel permettent de mieux apercevoir le contexte de la mise en œuvre des politiques économiques en Afrique francophone afin de faciliter le développement et l'intégration des PME de l'espace francophone dans les chaînes de valeur nationales et africaines, ainsi que la consolidation de leur compétitivité sur le marché international. Dans ce cas, le capital humain, la performance, l'intégration commerciale ainsi que l'émigration pourraient avoir un impact.

Les réflexions suivantes ont émergé du colloque des Forjistes : (i) Quels sont les effets du capital humain et de la compétitivité des PME béninoises sur le marché international et sur la performance des entreprises informelles dans ce pays ? (ii) Quel est l'effet de la concurrence agro-industrielle sur l'employabilité et l'insertion professionnelle des jeunes diplômés au Cameroun ? (iii) Quelle est l'importance de l'inclusion financière numérique pour la création d'emplois agricoles dans les pays d'Afrique subsaharienne ? (iv) Dans quelle mesure l'émigration en Afrique influence-t-elle le niveau d'éducation des migrants et l'autonomisation politique des femmes dans les pays d'origine ?

Ce colloque se présente non seulement comme un espace de réflexion collective, de confrontation, d'enrichissement mutuel et de partage, mais aussi comme un espace de fertilisation des idées, des méthodes, des pratiques, des savoirs et savoir-faire entre chercheurs et professionnels. L'objectif est dès lors de répondre aux problématiques précitées suivant une méthodologie basée sur une revue de littérature scientifique, une analyse qualitative et quantitative. D'abord (1.) la revue de littérature permet de positionner les travaux de recherche des Forjistes dans un cadre théorique existant et d'avoir une compréhension exhaustive de leurs sujets et des travaux empiriques basés sur des simulations, des méthodes et des modélisations de haut niveau. En outre, l'analyse qualitative met en exergue les réflexions et les opinions concernant la mise en œuvre des travaux des Forjistes. L'analyse quantitative, quant

à elle, met l'accent sur une estimation chiffrée des effets des différentes études menées par ceux-ci sur les économies africaines, notamment les pays francophones.

La suite du document présente (2.) les principaux résultats des études menées par les dix Forjistes et leurs apports aux débats, puis une conclusion et des recommandations pouvant permettre une prise de décisions efficaces par les parties prenantes.

► 1. Revue de littérature - l'Afrique : nombreux défis économiques contre forts potentiels de développement

À travers leurs projets de recherche, les dix Forjistes dénotent que l'Afrique, marquée par sa diversité, fait face à de nombreux défis internes qu'elle essaye de surmonter. En effet, ce continent dispose du capital humain, le plus important au monde, nécessaire pour accélérer le développement économique et social. Cependant, la plupart des pays africains sont confrontés à des problèmes politiques, économiques et sociaux préoccupants, marqués surtout par le manque d'emplois et l'émigration, essayant constamment de concevoir des solutions accessibles pour les résoudre.

1.1 Aperçu de la relation : capital humain et création d'emplois

Youssouph (2010) définit le capital humain comme l'ensemble des connaissances, des qualifications, des compétences et des autres qualités d'un individu qui favorisent le bien-être personnel, social et économique. Le capital humain est de plus en plus reconnu comme le levier principal d'une croissance économique inclusive d'un pays (Altinok, 2006). Ainsi, une adéquation entre la main-d'œuvre et les besoins du marché du travail est primordiale à la croissance économique en Afrique.

Des statistiques récentes de la Banque mondiale (2023) montrent d'une part que 84 % de la main-d'œuvre mondiale se concentrent dans les pays en développement, avec une tendance à la hausse de ce chiffre d'une année à une autre, et d'autre part, afin d'absorber la croissance démographique d'ici à 2040, que le continent africain devra créer deux

millions d'emplois chaque mois. Sachant que le nombre des jeunes de 15 à 35 ans en Afrique est de l'ordre de 420 millions (BAD, 2018, et que le tiers de cette catégorie est sans emploi et que l'autre tiers occupe des emplois précaires et peu rémunérateurs, dès lors, l'enjeu pour l'Afrique est de développer non seulement la quantité, mais aussi la qualité des emplois.

La relation étroite entre le capital humain et la croissance économique a longtemps été au centre des débats économiques (Bourdon et Cleaver, 2000 ; Bujold et Gingras, 2000 ; Calvès et Kobiané, 2014 ; Doumbouya *et al.*, 2011 ; Lalande et Laverty, 2005). En effet, pour propulser la croissance économique, il est indispensable d'investir dans le capital humain afin d'acquérir les connaissances et les compétences professionnelles nécessaires pour occuper aujourd'hui un emploi. Autrement dit, il faut investir dans les secteurs de la santé, de l'éducation et des formations. Ceci permet aux pays en développement de s'équiper d'un capital humain solide, capable de s'adapter, d'évoluer et de se familiariser avec les mutations technologiques et les changements climatiques.

1.2 Aperçu de la relation : capital humain et émigration

1.2.1 Migrations internationales

Selon l'Assemblée générale des Nations Unies (2016), deux notions sont importantes lorsqu'on parle des migrations internationales : l'émigration et l'immigration. En effet, l'émigration désigne le mouvement des personnes qui quittent leur pays de résidence habituelle pour s'installer de façon permanente dans un autre pays, tandis que l'immigration est le mouvement des personnes qui s'installent de façon permanente dans un pays autre que le pays de résidence habituelle.

Le nombre de personnes vivant en dehors de leur pays de naissance ou de citoyenneté a atteint 281 millions en 2020, contre 173 millions en 2000 et 221 millions en 2010¹. L'Afrique ne représente que 14 % des migrants du monde, comparé à 41 % venus d'Asie et 24 % d'Europe (Africa Center for strategic studies, 2023). La part de migrants africains

1. Préparé par la Division de la population du Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies. Ces travaux sont basés sur *Migrations internationales, 2020*. D'autres travaux de la Division de la population sont disponibles à l'adresse <https://www.un.org/development/desa/pd/>

en direction de l'OCDE âgée de 25 ans et plus est passée de 9,2 % à 10,4 % entre 2000 et 2015². Par contre, dans le cadre du continent asiatique, il est passé de 21,3 % à 25,9 % pour la même période (OCDE, 2019).

1.2.2 Transfert de fonds

À partir des années 1980, la hausse du montant des transferts de fonds a dépassé l'aide publique au développement. De plus, les gains de cerveaux issus de l'émigration, incarnés par la migration de retour (Hamdouch et Wahba, 2015 ; Wassink, 2020), remettront en question les effets pervers de l'émigration.

La disponibilité de nouvelles bases de données (Brucker *et al.*, 2013 ; Özden *et al.*, 2011) a permis des évaluations empiriques, qui se concentrent sur les effets économiques (Edwards et Ureta, 2003 ; Hanson et Woodruff, 2022 ; Postel-Vinay, 2003) et non économiques (Batista et Vicenté, 2011 ; Beine et Sekkat, 2013, 2014 ; Coulibaly et Gnimassoun, 2023) de la migration internationale. Cependant, la littérature sur les effets des migrations internationales sur les pays en développement est inégale. Elle se concentre beaucoup plus sur l'impact économique des migrations internationales, laissant l'impact non économique sous-exploré (Beine et Sekkat, 2014). Parmi les aspects non économiques sous-explorés figure la santé dans le pays d'origine.

Très peu d'études ont analysé cette relation. À notre connaissance, seuls les travaux de Ogunniyi *et al.* (2018) et Uprety (2019) se préoccupent des problèmes d'endogénéité. Ogunniyi *et al.* (2018) utilisent les GMM (*Generalized Method of Moments*) tandis qu'Uprety (2019) utilise les effets fixes. Si les effets fixes ne permettent pas de corriger l'endogénéité, les GMM corrigent ce problème, mais souffrent de la critique liée à la prolifération des instruments internes (Roodman, 2009). Les auteurs utilisent le pseudomodèle de gravité en droite ligne avec la littérature sur les migrations internationales (Arii *et al.*, 2016 ; Aubry *et al.*, 2016 ; Coulibaly et Gnimassoun, 2023). Enfin, en plus de considérer l'ensemble des indicateurs de la santé utilisés dans la littérature, ils vérifient si cet effet varie selon le sexe. Ainsi, ils utilisent les indicateurs désagrégés de la santé par sexe.

2. Pour plus de détails, voir, <https://www.oecd.org/fr/migrations/mig/Migration-data-brief-5-FR.pdf>

► 2. Apports et contributions des jeunes chercheurs et chercheuses

Le colloque des jeunes chercheurs et chercheuses réunit les dix Forjistes retenus à la 4^e édition du programme FORJE de l'OFÉ (2023). Les Forjistes sont originaires de différents pays africains francophones (Bénin, Cameroun, Côte d'Ivoire et Sénégal). Ceux-ci ont présenté leurs travaux de recherche et contributions issus de leurs stages scientifiques dans différents établissements universitaires franco-africains hors de leurs pays d'origine. Les présentations portent sur les principaux problèmes économiques contemporains et défis que devra relever l'Afrique francophone pour soutenir et réformer ses performances économiques et accélérer la croissance. À l'entame du colloque, et en présence du professeur Hervé PRINCE AGBODJAN, directeur de l'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ) et professeur titulaire à la Faculté de droit de l'Université de Montréal (Québec, Canada), le professeur Désiré AVOM, doyen de la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université de Yaoundé II (Cameroun), et président de la séance, a pris la parole pour présenter les panélistes, la rapporteuse de la séance, madame Kawther ALIMI, docteure en sciences économiques de l'Université d'Orléans (France) et maître assistante à la Tunis Business School (TBS) de l'Université de Tunis (Tunisie), et pour remercier également l'auditoire. Enfin, il indique les communications qui ont ponctué les travaux de ce panel. Ces communications abordent diverses problématiques de l'espace francophone, soit (2.1) l'adéquation employabilité et éducation, (2.2) les enjeux et défis économiques majeurs, (2.3) le secteur de l'agriculture et (2.4) l'assurance maladie.

2.1 Adéquation employabilité et éducation

2.1.1 Le cas du secteur agro-industriel

La première communication est présentée par madame Joséphine TCHAKOUNTÉ, enseignante vacataire en économie, à l'Institut Supérieur de Management et de l'Entrepreneuriat (Cameroun). L'auteure apporte des réflexions sur l'influence de la concurrence agro-industrielle sur le bien-être et l'insertion professionnelle des jeunes diplômés au Cameroun. En effet, elle a analysé l'effet de la concurrence agro-industrielle sur la réduction de la pauvreté des jeunes diplômés issus de l'enseignement secondaire et de l'enseignement supérieur. À l'égard

de Becker (1975), la chercheuse a expliqué les différences d'insertion au Cameroun par l'écart entre le capital humain et l'investissement dans le secteur éducatif. En outre, l'éducation, comme principal déterminant de l'adoption du type de logique concurrentielle, a été aussi soulignée, ainsi que la participation des agro-industries à la logique monopolistique, qui augmente l'employabilité des jeunes diplômés du supérieur et du secondaire. Les résultats de TCHAKOUNTÉ ont également révélé la diminution de l'employabilité des jeunes diplômés du secondaire par rapport à ceux qui sont diplômés du supérieur dans le cas de la participation des agro-industries à la logique de concurrence pure et parfaite. Enfin, l'intervenante a recommandé, pour limiter l'effet de la concurrence agro-industrielle sur le bien-être social et l'employabilité des jeunes au Cameroun, d'intégrer d'une part des miniformations agro-industrielles dans tous les programmes de formation afin d'aider les jeunes Camerounais à s'engager dans cette branche d'activité prometteuse et, d'autre part, d'intensifier les programmes d'insertion socioprofessionnelle des jeunes diplômés dans les agro-industries camerounaises.

2.1.2 L'économie informelle et entrepreneuriat

Dans le même ordre d'idées, madame Sèdami Nadège Marsove ATTLOU, docteure en science économique de l'Université d'Abomey-Calavi (Bénin), a apporté, dans sa communication, une réflexion sur le capital humain et la performance des entreprises informelles au Bénin. Elle a, d'un côté, montré qu'un niveau d'éducation générale élevé offre une meilleure performance comparativement à la formation spécifique, et d'un autre côté, déterminé l'effet d'une formation spécifique sur la performance entrepreneuriale des femmes. Des travaux théoriques soutiennent ces résultats, tels que ceux de Audretsch (2006a), Audretsch (2006b), Audretsch et Lehmann (2006), Audretsch *et al.* (2006), Koellinger et Roy Thurik (2012) et Doubogan (2016), qui mettent l'accent sur l'importance du capital humain comme un moteur essentiel pour la croissance économique, l'accroissement de la productivité et l'amélioration des conditions par le biais du canal de l'entrepreneuriat. Comme implications pour la présente recherche, il ressort les implications pertinentes suivantes : (i) les décideurs politiques aux niveaux régional et national devraient ainsi encourager les entrepreneurs à suivre une formation spécifique et (ii) mettre en place des mécanismes par lesquels un soutien approprié est apporté à ces derniers.

2.2 Enjeux et défis économiques majeurs

2.2.1 Inclusion financière

Une autre manière, comme vue par monsieur Armand Fréjouis AKPA, chercheur au Laboratoire d'Économie Publique (LEP) à la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université d'Abomey-Calavi (Bénin) a été de poser, lors de sa présentation, un questionnaire sur l'importance de l'inclusion financière digitale (IFD) pour la création d'emplois agricoles dans les pays d'Afrique subsaharienne. En effet, le secteur agricole reste en Afrique l'un des secteurs les plus pourvoyeurs d'emplois. Cependant, ce secteur est confronté à plusieurs problèmes tels que l'accès au crédit qui est limité en raison de la faible inclusion financière de la population. En poursuivant dans la même direction, monsieur AKPA avance que malgré le lien étroit entre l'IFD et la création d'emplois agricoles, ceci n'a pas été suffisamment exploré dans la littérature existante, raison pour laquelle son présent travail de recherche est entrepris pour combler cette lacune, et ce, notamment en Afrique subsaharienne. En effet, la littérature existante fait état d'une diversité d'études sur la relation entre le développement financier et la création d'emplois (Geng et He, 2021). Pour sa part, Ploeg (1986) pense que le financement monétaire réussit à augmenter l'investissement, ce qui accroît la portée de l'emploi. Neimke *et al.* (2002) ont plutôt affirmé que le développement financier stimule d'abord le développement économique et favorise ensuite indirectement l'emploi. Les travaux de Chinoda et Kapingura (2023) et Niu *et al.* (2022) montrent que l'expansion rapide des TIC a bouleversé l'industrie financière par la fourniture de services financiers de manière plus efficace et moins coûteuse. Ainsi, ces dernières années, les TIC servent aux institutions pour étendre une gamme variée de services numériques (Chinoda et Kapingura, 2023; Niu *et al.*, 2022). En outre, l'intégration des TIC dans la finance a amélioré l'inclusion financière en incluant davantage d'individus dans le système financier (Niu *et al.*, 2022). En effet, l'IFD brise les contraintes géographiques de l'inclusion financière traditionnelle et réduit les coûts de financement pour les petites entreprises en leur donnant les moyens d'agir en ligne (Geng et He, 2021). Ce résultat corrobore ceux d'autres auteurs, notamment Chinoda et Kapingura (2023), Ahmad *et al.* (2021) et Khera *et al.* (2021), qui ont montré que l'IFD était favorable à la croissance économique. Cependant, Chinoda et Kapingura (2023) ont montré que la qualité des institutions et de la gouvernance joue un rôle clé dans cette relation.

Les résultats de l'analyse empirique d'Akpa, selon une technique d'estimation basée sur la méthode des moments généralisés (GMM), montrent que l'inclusion financière digitale améliore l'emploi agricole grâce à un meilleur accès au crédit via les plateformes numériques. Ce résultat est conforme à Xu et Wang (2023), qui trouvent que l'IFD améliore le niveau de la production agricole. De plus, les résultats trouvés par Akpa sont conformes à ceux de Geng et He (2021), qui ont constaté que l'IFD améliore l'emploi durable dans les économies à revenu moyen supérieur et à revenu élevé, mais qu'elle a un effet négligeable dans les économies à revenu moyen inférieur.

Deux recommandations d'une importance particulière découlent de cette analyse : (i) inclure les individus dans les services financiers par le biais du développement et de l'utilisation de plateformes numériques ; (ii) augmenter la production intérieure pour générer plus de croissance économique et créer des emplois pour les jeunes afin de les garder sur le continent pour le développement de celui-ci.

2.2.2 Déterminants de l'autonomisation des femmes

La communication de madame Marie Laure BELOMO ONGUENE, assistante-chercheuse en sciences économiques à l'Université de Yaoundé II (Cameroun) apporte des réflexions sur un autre défi économique majeur en Afrique. En effet, l'auteure s'est posé la question suivante : pourquoi dans certains pays l'autonomisation politique des femmes (APF) a-t-elle progressé tandis que d'autres pays restent à la traîne ? La contribution de madame BELOMO ONGUENE dans ce sujet est d'avoir avancé un déterminant important qui n'a pas été largement pris en compte dans la littérature : c'est la migration internationale, notamment pour les femmes. Contrairement à Ferrant et Tuccio (2015) et Lodigiani et Salomone (2020) qui montrent que la migration vers des pays peu discriminatoires favorise l'égalité des sexes à l'origine, les résultats de l'auteure suggèrent que, tous les autres facteurs étant constants, un niveau plus élevé d'émigrants dans les pays de l'OCDE au cours de la période 1970-1980 a eu une incidence sur l'autonomisation politique actuelle des femmes. De plus, un effet de long terme a été aussi constaté, c'est-à-dire que plus la durée d'immigration est longue, plus l'effet est important sur l'autonomisation de leur pays d'origine. De plus, l'analyse de médiation montre que le canal des institutions et de l'éducation a un effet non négligeable sur l'autonomisation politique des femmes africaines. En effet, les résultats empiriques

de cette recherche montrent, d'une part, que 34,7 % de l'effet total de l'émigration sur l'APF est médié par la démocratie, et d'autre part, que le niveau d'éducation transmet 28,1 % des effets de l'émigration sur l'APF. En outre, il ressort de cette étude deux contributions principales, à savoir : d'un côté, consolider la participation plus active de la diaspora dans les institutions nationales et locales et dans les organisations de la société civile, et de l'autre, rendre la gouvernance plus inclusive et plus sensible aux besoins des pays d'origine.

2.2.3 Impacts de l'émigration sur la santé

L'émigration pose d'autres problèmes complexes pour les pays d'Afrique. C'est pourquoi monsieur Sévérin TAMWO, étudiant en sciences économiques à l'Université de Yaoundé II (Cameroun), dans sa communication, pose les questions suivantes : quel est l'effet de l'émigration sur la santé en Afrique? L'effet de l'émigration sur la santé dépend-il du niveau d'éducation des migrants? Pour capter l'émigration, l'auteur s'appuie sur la base de données de Brücker *et al.* (2013), qui fournit les données sur le nombre total d'individus étrangers âgés de 25 ans et plus et vivant dans chacun des 20 pays de l'OCDE en fonction du pays d'origine, du niveau d'éducation et du genre, de 1980 à 2010 par intervalle de 5 ans. Ainsi, l'émigration est captée par trois indicateurs, qui sont : le taux global d'émigration et ses sous-composantes par niveau d'éducation, le faible niveau d'éducation (correspondant à l'absence de scolarisation, le cycle primaire et le premier cycle du secondaire) et le niveau élevé d'éducation (correspond à tout diplôme supérieur au diplôme de fin d'études secondaires).

Afin d'analyser les effets de l'émigration sur la santé, tout comme dans la littérature empirique, TAMWO a utilisé des indicateurs alternatifs de la santé. Il s'agit de la mortalité infantile (Banerji *et al.*, 2021 ; Uprety, 2019) et de la mortalité néonatale (Ogunniyi *et al.*, 2018). En plus d'utiliser l'indicateur agrégé de ces deux variables, il a considéré également l'indicateur désagrégé selon le sexe.

À la fin de sa communication, l'auteur recommande vivement aux décideurs politiques des pays d'origine de mener des politiques qui limitent la migration des travailleurs qualifiés, car ceux-ci n'ont qu'une influence marginale sur les pays d'origine. Cette catégorie de migrants serait plus importante pour le développement du pays d'origine. Par

contre, les décideurs politiques devraient mener des politiques qui favorisent l'émigration des travailleurs peu qualifiés, car ils sont considérés comme des agents de développement.

2.2.4 Exploitation des ressources

Une autre approche, mettant en relief les défis économiques et sociaux, fait apparaître à la fois les permanences et les ruptures de trajectoires en Afrique. Par ailleurs, au-delà des déséquilibres économiques et des évolutions conjoncturelles limitées dans les pays subsahariens, monsieur Moustapha MOUNMEMI, chercheur en économie publique à l'Université de Maroua (Cameroun), a noté de profonds problèmes liés à la corruption et à l'intensité d'utilisation des ressources dans les systèmes d'exploitation du bois-énergie, comme dans le cas du Cameroun. Ainsi, dans sa communication, l'auteur émet que pour le continent africain, la corruption est longtemps apparue comme un trou noir qui absorbe ses ressources. Et si la contribution socioéconomique du bois-énergie au Cameroun est de l'ordre de 1,3 % du PIB (Eba'a Atyi *et al.*, 2016) et de 60 % de la consommation énergétique (Schure, 2022), ce dernier ne peut toutefois pas faire face aux défis de l'exploitation de ce secteur en termes de satisfaction d'une demande énergétique croissante, du changement climatique et d'une tendance haussière de demande d'employabilité. Force est de constater que, même si l'emplacement auquel le Cameroun appartient est à l'origine du tiers des émissions attribuables au bois-énergie à l'échelle mondiale (Madon, 2017), une partie importante de la superficie forestière du Cameroun est perdue en raison de l'exploitation non durable du bois-énergie (Atyi, 2022). En effet, la forte demande en bois-énergie entraîne une énorme pression sur les forêts et la savane. Ainsi, suivant monsieur Moustapha MOUNMEMI, la question demeure toutefois de savoir dans quelle mesure le Cameroun saura relever les nombreuses causes de la pression (incohérence des politiques gouvernementales, le manque de programmes et de stratégies efficaces pour relever les défis de la consommation durable de combustible ligneux) qui s'imposent à elle. À ce niveau, la corruption s'expose alors et elle affaiblit l'implantation et l'opérationnalisation des réglementations environnementales. Une grande partie de ces revenus est captée par les autorités administratives et traditionnelles à travers la corruption et la parafiscalité (Madi *et al.*, 2012). En outre, celles-ci incitent les opérateurs à exploiter le bois-énergie de manière non durable. À cet égard,

deux pistes essentielles ont été proposées par l'auteur pour inscrire l'exploitation du bois-énergie au Cameroun dans un modèle de durabilité : l'État doit veiller à l'application des normes environnementales et lutter contre la corruption en sanctionnant les agents véreux.

2.2.5 Intégration commerciale et inégalités de revenus

Les pays d'Afrique de l'Ouest sont aussi caractérisés par une situation économique et sociale très indécise. Dans ce cadre, la communication de monsieur Insa SANÉ, enseignant-chercheur en économie à l'Université Assane Seck de Ziguinchor (Sénégal), a analysé l'effet de l'intégration commerciale sur les inégalités de revenus dans les pays d'Afrique de l'Ouest et a déterminé les effets d'entraînement géographique. Les résultats de ses travaux ont révélé que, dans un premier temps, l'intégration commerciale réduit significativement les inégalités de revenus dans chaque pays de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Dans un second temps, il en ressort que cet effet ressenti sur un pays de la CEDEAO se répercute sur ses quatre voisins les plus proches. Les résultats de cette recherche se voient pertinents, puisqu'ils corroborent ceux de Kweka et Mboya (2004), dans une étude de cas sur la Tanzanie, qui constatent que l'intégration régionale au sein de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) et de la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) améliore le commerce régional et fournit directement aux pauvres des opportunités d'emplois. Cependant, Baek et Shi (2016) constatent que l'intégration commerciale augmenterait les inégalités de revenus dans les pays développés, mais réduirait lesdites inégalités dans les pays en développement. Mais, comme le montrent les résultats des travaux de Ho *et al.* (2013), dans le contexte des pays de l'OCDE, l'effet de débordement de la croissance économique est significatif en raison du commerce bilatéral.

Dans le même ordre d'idées, d'autres preuves de la dépendance spatiale sont fournies par Ho *et al.* (2018) pour le Moyen-Orient, par Seif *et al.* (2017) pour l'Afrique du Nord, par Yu et Lee (2012) pour les États américains et par Tian *et al.* (2010) pour les provinces chinoises.

Toujours en construction, les implications des politiques économiques révélées par le jeune Forjiste monsieur Insa SANÉ, afin de répondre à la question économique et sociale des inégalités de revenus des pays d'Afrique de l'Ouest, consistent à : d'un côté, accompagner des réformes

structurelles qui réduisent les inégalités de revenus, et de l'autre, mettre en œuvre une convergence réglementaire par une politique plus efficace qui permettrait de partager les bénéfices du commerce intrarégional entre les États membres.

2.2.6 Secteur de l'agriculture

Accès à la propriété foncière

En Afrique subsaharienne, la propriété foncière cristallise des problématiques supplémentaires. En effet, ce qui fait du foncier africain un support singulier, à distinguer d'autres aires géographiques, est la possibilité d'accès à la propriété du sol. Le sujet retenu de madame Yèba Christelle AKPO, chercheuse en sciences économiques affiliée à LARFFID de l'Université d'Abomey-Calavi (Bénin), se situe au carrefour du droit et de sa réception par le corps social. Il convoque en cela l'effet de l'accès à la propriété foncière sur l'investissement agricole au Bénin. La problématisation d'un tel sujet, basée sur les travaux de Besley (1995a, 1995b), relève quatre raisons principales pour lesquelles les droits de propriété foncière incitent aux investissements : (i) les revendications sur les fruits de l'investissement ; (ii) l'accès au capital ; (iii) des gains du commerce de la terre ; (iv) la possibilité d'innover des cultivateurs. AKPO se penche sur cette thématique pour le cas du Bénin, où les incitations à devenir propriétaire, combinées à une croissance démographique notable, accentuent fortement les besoins en terre et créent une véritable ruée vers la terre urbaine et périurbaine (Simonneau, 2017). L'auteure assume également que pour le Bénin, la pression sur les terres agricoles productives est une source d'insécurité foncière, de conflits d'utilisation des terres, de faibles investissements dans l'amélioration des terres et une faible productivité. Ainsi, elle souligne que la sécurité foncière est un indicateur d'investissement (la mise en jachère des parcelles, l'investissement dans les pratiques de conservation du sol et de l'eau et les équipements agricoles), régime coutumier avec l'adoption des pratiques agroenvironnementales. Une large part des contributions théoriques au sujet de la propriété du sol en Afrique s'inscrivent dans un cadre national ou d'institutions régionales à caractère économique. C'est pourquoi la présente étude propose une exploration complémentaire de la propriété foncière en Afrique subsaharienne : le cas du Bénin, qui passe par une prise en compte de l'accès sécurisé et non sécurisé aux terres (les propriétaires, la propriété familiale, la

location, métayage et emprunt), et les investissements en matériels en intrants agricoles dans un ensemble d'échantillons de 15 000 ménages, informateurs clés dans 745 villages/quartiers et 6 502 ménages qui ont accès à la terre. Les résultats de cette recherche ont montré que l'accès au foncier est endogène dans le modèle d'investissement, la propriété familiale, la location de terre, la pratique du métayage et l'emprunt de terre induit moins d'investissement. Les enjeux fonciers et l'accès à la propriété foncière cachent ainsi, sur le plan interne béninois comme à l'échelle africain-subsaharien, des enjeux de pouvoir. Un tel constat invite à la prudence, et permet à l'auteure d'appréhender les difficultés et les solutions palliatives à mettre en œuvre. Ainsi, madame Yèba Christelle AKPO incite les politiques foncières à cibler et à garantir un accès sûr à des terres agricoles et à l'aménagement d'espaces cultivables dans chaque zone. En outre, la reconnaissance légale des droits coutumiers peut être poussée, car le principal mode d'accès par les propriétaires terriens reste l'héritage.

Gestion du risque climatique

Centrée toujours sur les problématiques soulevées en Afrique pour le secteur de l'agriculture, madame Adikath ABIOLA, doctorante en agroéconomie à l'Université Nationale d'Agriculture (Bénin), mène une réflexion sur les déterminants des stratégies de gestion du risque climatique dans la production de bananes plantain au Bénin à l'aide d'une estimation GMM. Comme le rappelle l'auteure dans sa communication, de par sa valeur marchande élevée et sa demande croissante (agroalimentaire), la production de bananes plantain au Bénin devient une opportunité économique. De surcroît, celle-ci est intégrée dans la nouvelle orientation de la politique agricole actuelle (source de nourriture et de revenus selon Sodedji *et al.*, 2016). Mais en réalité, maints risques climatiques tels que les goulots d'étranglement, la sécheresse et les vents violents représentent un problème abiotique important auquel la production de bananes plantain est exposée, surtout en culture pluviale (Chabi *et al.*, 2018; Dassou *et al.*, 2021; Faïnou *et al.*, 2018). Prenant l'exemple de la sécheresse, Van Asten *et al.* (2011) montrent que c'est le facteur de perte de rendement le plus important dans la production pluviale de bananes (65 %). Chabi *et al.* (2018) et Dimelu (2015) notent également que le vent de vitesse au-delà de 40 km/h détruit complètement une bananeraie en raison du pauvre système racinaire du plant et de la nature tendre du pseudo-tronc. En outre,

l'exposition fréquente des agriculteurs au risque climatique est l'une des principales causes de la faible productivité agricole, et à l'origine de l'imprévisibilité de la production (Birthal *et al.*, 2021 ; Duong *et al.*, 2019). Dans un tel cadre, madame Adikath ABIOLA a eu recours à diverses stratégies qui, à notre connaissance, ne sont pas documentées au Bénin afin de combler cette lacune. Parmi les décisions les plus importantes et les plus complexes qu'un agriculteur doit prendre, figure le choix de gestion du risque qui lui offre le meilleur filet de sécurité. En effet, pour comprendre ces choix, cette étude tente d'explorer l'influence de diverses variables sur les choix de stratégies de gestion du risque. En ce qui concerne le genre, l'auteure montre que les femmes sont plus préoccupées par la sécurité alimentaire et nutritionnelle du ménage. À propos des crédits, elle révèle dans le même sens que l'accès limité au marché de crédit ainsi qu'une assurance agricole presque inexistante et des mécanismes sociaux et institutionnels limités sont les causes d'une exploitation agricole délicatement utilisées. En outre, les producteurs qui ont accès au crédit ont plus tendance à épargner. Ces résultats corroborent ceux de Birthal *et al.* (2021) et de Viganì et Kathage (2019). À la fin de sa communication, l'auteure recommande vivement l'accumulation d'actifs à revendre en cas de besoin pour le revenu du ménage et d'éviter le risque d'insécurité alimentaire. Par ailleurs, pour le cas du Bénin, le consentement à payer de l'assurance basée sur l'indice climatique est également recommandé.

2.2.7 Assurance maladie

Monsieur Kouame KOUAKOU ROMARIC, doctorant en sciences économiques à l'Université Allassane Ouattara (Côte d'Ivoire) mène une réflexion sur l'aléa moral et le contrat d'assurance maladie. Cette recherche s'intéresse à un cas de manifestation de l'asymétrie d'information qu'est l'aléa moral. Plus précisément, l'auteur analyse les mécanismes incitatifs en assurance maladie dans le cadre de l'aléa moral. En effet, cette recherche s'inscrit dans le cadre de la théorie des contrats avec ses trois principales composantes. Premièrement, la théorie des incitations (Holmstrom et Milgrom, 1994) met l'accent sur les schémas de rémunération. Deuxièmement, la théorie des contrats incomplets (Aghion *et al.*, 2016a, 2016b) se focalise sur les dispositifs de renégociation abordés dans le contrat. Troisièmement, la théorie des coûts de transactions (Coase, 1937 ; Williamson, 1985) s'intéresse à l'allocation des droits de décision, de contrôle et de coercition entre les

parties. Étant donné que la problématique de l'asymétrie d'information se pose dans cette étude sur le plan de la relation de délégation de tâche ou de pouvoir entre un principal et un agent, l'auteur utilise donc tout au long de cette recherche le modèle principal agent. De plus, l'auteur a développé trois modèles économétriques³ afin d'analyser de quelle manière le problème d'aléa moral peut être atténué. Il ressort de ces trois modèles qu'en présence d'aléas moraux dans les contrats d'assurance maladie, il faut instaurer un mécanisme de franchise. Ces résultats corroborent les résultats de Direr (2020) et Arrow (1963). Des implications importantes de politiques économiques sont issues de cette étude. D'abord, une réduction de l'aléa moral pouvant aboutir à une meilleure allocation des ressources. Ensuite, une obtention des marchés d'assurance efficace. Enfin, une construction des contrats d'assurance maladie optimaux est également recommandée.

2.3 Recommandations des jeunes chercheurs et chercheuses

À la suite de la présentation, le président, monsieur Désiré AVOM, doyen de la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université de Yaoundé II (Cameroun), a donné la parole à l'auditoire pour discuter des théories et des points développés par les jeunes Forjistes. Les apports des débats menés dans la deuxième partie du colloque sont présentés ainsi :

- Les intervenants suggèrent des miniformations aux programmes des agro-industries, ainsi que l'intensification des programmes d'insertion dans les secteurs d'agro-industries au Cameroun et proposent de toucher d'autres régions du pays et non seulement la ville de Douala.
- Les risques climatiques sont l'une des préoccupations majeures des participants. Ces derniers demandent l'implication des parties prenantes dans la prévention et le développement des zones agricoles et écologiques du pays, ainsi que la protection du patrimoine culturel immatériel et naturel de l'Afrique pour une meilleure gestion des risques climatiques.

3. Formulation mathématique du problème : (1) Aléa moral sur l'effort de prévention avec les dépenses de santé certaine; (2) Aléa moral sur l'effort de prévention avec les dépenses de santé incertaine; (3) Aléa moral sur la réduction des dépenses de santé avec dépenses de santé incertaine (aléatoire).

- Les participants ont posé la problématique du secteur informel en Afrique subsaharienne et notamment au Bénin. En effet, l'importance du capital humain, surtout les femmes et les jeunes dans les entreprises informelles dans ce pays, incite les économistes à développer aujourd'hui des approches pluridisciplinaires en éducation et en formation afin de réduire l'ampleur de ce secteur. Force est de constater que l'économie informelle est corrélée à un ralentissement de développement économique au Bénin.
- « Comment peut-on arriver à l'inclusion financière numérique en Afrique, notamment dans le secteur agricole? » a été aussi une question posée par les participants. En effet, introduire la numérisation et la création de plateformes numériques du secteur agricole est un levier de l'autosuffisance alimentaire et une meilleure participation à l'économie pour les agriculteurs.
- L'instauration des zones de libre-échange entre les pays d'Afrique de l'Ouest est une étape indispensable vers une intégration commerciale et un essor du développement économique de ces pays, au regard de quelques conférenciers.
- Les intervenants ont débattu le problème de l'émigration en Afrique, notamment pour les travailleurs qualifiés. En réponse à cette question, les panélistes demandent aux pouvoirs publics africains d'alléger au maximum les réglementations relatives à la création des petites et moyennes entreprises et la mise en place d'investissements privés, nationaux et étrangers.

► Conclusion et recommandations

La journée préconférence de la 4^e CIFÉ avait pour objectif principal de disséminer les résultats des recherches des dix jeunes chercheurs et chercheuses des différents pays francophones africains (Cameroun, Bénin, Côte d'Ivoire et Sénégal) retenus à la 4^e édition du programme FORJE. Ce programme, amorcé par l'Observatoire de la Francophonie économique en 2018, a donné naissance au premier réseau international des jeunes économistes francophones avec comme objectif principal de promouvoir la participation des jeunes économistes au développement économique dans les pays francophones. La mise en œuvre d'un

tel réseau permet aux Forjistes de soutenir la recherche en réponse aux principales questions économiques du continent africain et à la production des connaissances et savoirs sur le continent africain, en soutien à la prise de décision auprès des principales parties prenantes.

Ainsi, une journée entière a été consacrée, le 19 mars 2024, aux jeunes chercheuses et chercheurs FORJE dans un colloque de réseautage, de partage des savoirs et de diffusion des connaissances. Les communications des Forjistes présentées à ce colloque permettent de mettre en exergue les principaux défis économiques de l'espace francophone à résoudre. Il s'agit :

- D'éliminer les contraintes qui pèsent autant sur les perspectives de la croissance et de l'emploi, particulièrement la forte croissance démographique face à un secteur agricole peu productif sous les effets néfastes du changement climatique.
- De mettre en place, dans le système éducatif, des programmes et des formations pour le développement d'un capital humain mieux éduqué, bien formé et en bonne santé pour un avenir africain meilleur.
- De soutenir les projets entrepreneuriaux, promouvoir l'emploi des jeunes et stimuler l'autonomisation économique des femmes; cela doit être une priorité en Afrique, pour un développement inclusif et durable du continent.
- D'adopter des stratégies de développement durable, des restructurations des cadres juridiques, réglementaires et administratifs afin de formaliser le secteur informel et faire une transition vers une économie légale, officielle et plus productive pour le continent.
- De limiter les contraintes imposées par les PME en Afrique, surtout la difficulté à accéder au financement et à son coût généralement élevé, ainsi que le manque d'accompagnement adéquat pour les jeunes entrepreneurs débutants.

► Références bibliographiques

- Africa Center for strategic studies. (2023, 9 janvier). *African Migration Trends to watch in 2023*. <https://africacenter.org/spotlight/african-migration-trends-to-watch-in-2023/>
- Aghion, P., Akcigit, U., Cagé, J. et Kerr, W. R. (2016a). Taxation, corruption, and growth. *European Economic Review*, 86(C), 24-51.
- Aghion, P., Akcigit, U., Deaton, A. et Roulet, A. (2016b). Creative destruction and subjective well-being. *American Economic Review*, 106(12), 3869-3897.
- Ahmad, M., Majeed, A., Khan, M. A., Sohaib, M. et Shehzad, K. (2021). Digital financial inclusion and economic growth : provincial data analysis of China. *China Economic Journal*, 14(3), 291-310. <https://doi.org/10.1080/17538963.2021.1882064>
- Altinok, N. (2006). Capital humain et croissance : l'apport des enquêtes internationales sur les acquis des élèves. *Économie publique*, 177-209.
- Ariu, A., Docquier, F. et Squicciarini, M. P. (2016). Governance quality and net migration flows. *Regional Science and Urban Economics*, 60(C), 238-248.
- Arrow, K. (1963). *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. North-Holland.
- Assemblée générale des Nations Unies (2016). *Déclaration de New York pour les réfugiés et les migrants*. Résolution A/RES/71/1. Organisation des Nations Unies.
- Atyi, R. E. A. (2022). État des forêts du bassin du Congo en 2021 : conclusion. *État des Forêts 2021*, 391.
- Aubry, A., Burzyński, M. et Docquier, F. (2016). The welfare impact of global migration in OECD countries. *Journal of International Economics*, 101, 1-21.
- Audretsch, D. (2006a). L'émergence de l'économie entrepreneuriale. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 45(1), 43-70.
- Audretsch, D. B. (2006b). *Entrepreneurship, innovation and economic growth*. Edward Elgar Publishing.
- Audretsch, D. B. et Lehmann, E. (2006). Entrepreneurial access and absorption of knowledge spillovers : Strategic board and managerial composition for competitive advantage. *Journal of Small Business Management*, 44(2), 155-166.
- Audretsch, D. B., Keilbach, M. C. et Lehmann, E. E. (2006). *Entrepreneurship and economic growth*. Oxford University Press.
- BAD. (2018). *Des emplois pour les jeunes en Afrique : Améliorer la qualité de vie des populations en Afrique*. Banque africaine de développement.
- Baek, I. et Shi, Q. (2016). Impact of Economic Globalization on Income Inequality : Developed Economies vs Emerging Economies. *Global Economy Journal*, 16(1), 49-61.

- Banerji, A., Wickner, P. G., Saff, R., Stone Jr, C. A., Robinson, L. B., Long, A. A., Wolfson, A. R., Williams, P., Khan, D. A., Phillips, E et Blumenthal, K. G. (2021). mRNA vaccines to prevent COVID-19 disease and reported allergic reactions : current evidence and suggested approach. *The Journal of Allergy and Clinical Immunology : In Practice*, 9(4), 1423-1437.
- Banque mondiale. (2023). *Investir dans le capital humain pour booster l'emploi*.
- Batista, C. et Vicente, P. C. (2011). Do migrants improve governance at home? Evidence from a voting experiment. *The World Bank Economic Review*, 25(1), 77-104.
- Becker, G. S. (1975). *Human Capital : A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Columbia University.
- Becker, G. S. (1968). Crime and Punishment : An Economic Approach. *The Journal of Political Economy*, 169-217.
- Beine, M. et Sekkat, K. (2013). Skilled migration and the transfer of institutional norms. *IZA Journal of Migration*, 2(9).
- Beine, M. et Sekkat, K. (2014). Emigration and origin country's institutions : does the destination country matter? *Middle East Development Journal*, 6(1), 20-44.
- Besley, T. (1995a). Property rights and investment incentives : Theory and evidence from Ghana. *Journal of political Economy*, 103(5), 903-937.
- Besley, T. (1995b). Nonmarket institutions for credit and risk sharing in low-income countries. *Journal of Economic Perspectives*, 9(3), 115-127.
- Birthal, P. S., Hazrana, J. et Negi, D. S. (2021). Impacts of climatic hazards on agricultural growth in India. *Climate and Development*, 13(10), 895-908.
- Birthal, P. S., Hazrana, J., Negi, D. S. et Pandey, G. (2021). Benefits of irrigation against heat stress in agriculture : evidence from wheat crop in India. *Agricultural Water Management*, 255, 106950.
- Bourdon, S., & Cleaver, A. (2000). Le genre et le stéréotype du diplôme lors de l'insertion professionnelle. *Revue des sciences de l'éducation*, 26(3), 677-700. <https://doi.org/10.7202/000295ar>
- Brücker, H., Capuano, S. et Marfouk, A. (2013). *Education, gender and international migration : insights from a panel-dataset 1980-2010*. Cahier de recherche, mimeo.
- Bujold, C. et Gingras, M. (2000). *Choix professionnel et développement de carrière : théories et recherches* (2^e éd.). Gaétan Morin éditeur.
- Calvès, A.-E. et Kobiané, J.-F. (2014). Genre et nouvelles dynamiques d'insertion professionnelle chez les jeunes à Ouagadougou. *Autrepart*, 71(3), 33-56. <https://doi.org/10.3917/autr.071.0033>
- CEA/ONU. (2020). *Profil Socio-économique de l'Afrique de l'Ouest : Situation en 2019, estimations pour 2020 et perspectives pour 2021*.
- CEDEAO. (2016). *Rapport annuel 2016 de la CEDEAO*. <https://ecodocs.ecowas.int/wp-content/uploads/2016/11/FR.-RAPPORT-ANNUEL-2016-DE-LA-CEDEAO.pdf>

- CEDEAO. (2018). *Rapport d'activité 2018*. https://www.bidc-ebid.org/fr/wp-content/uploads/rapport_annuelBIDC_2018.pdf
- Chabi-Yo, F., Ruenzi, S. et Weigert, F. (2018). Crash sensitivity and the cross section of expected stock returns. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 53(3), 1059-1100.
- Chinoda, T. et Kapingura, F. M. (2023). Digital financial inclusion and economic growth in Sub-Saharan Africa : the role of institutions and governance. *African Journal of Economic and Management Studies*, 15(1). <https://doi.org/10.1108/AJEMS-09-2022-0372>
- Coase, R. H. (1937). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.
- Coulibaly, D. et Gnimassoun, B. (2023). Emigration and External Imbalances in Sub-Saharan Africa : Do Migrants' Skills Matter? *Journal of African Economies*, 33(3), 322-341.
- Dassou, C., Zossou, E., Assouma-Imorou, A., Vodouhe, S. et Tossou, R. C. (2021). Plateforme d'innovations technologiques et organisationnelles : Leçons apprises de l'étuvage du riz à Malanville (Bénin). *European Scientific Journal, ESJ*, 17(24), 24-71.
- De Brucker, K., Macharis, C. et Verbeke, A. (2013). Multi-criteria analysis and the resolution of sustainable development dilemmas : A stakeholder management approach. *European journal of operational research*, 224(1), 122-131.
- Dimelu, M. U. (2015). Involvement of Farm Households in Banana and Plantain Production in Aguata Agricultural Zone of Anambra State, Nigeria. *Journal of Agricultural Extension*, 19(1), 105-116.
- Direr, A. (2020). *Économie de l'assurance*. Economica.
- Doubogan, Y. O. (2016). Entrepreneuriat féminin au Bénin : quels enjeux pour l'amélioration du bien-être social? *Revue d'Études en Management et Finance d'organisation*, 1(4).
- Doumbouya, M., Bah, A.O. et Diallo, R.F. (2011). *Les déterminants de l'insertion socioprofessionnelle des diplômés des institutions d'enseignement supérieur guinéennes*. Programme des subventions ROCARE pour la recherche en éducation.
- Duong, T. T., Brewer, T., Luck, J. et Zander, K. (2019). A global review of farmers' perceptions of agricultural risks and risk management strategies. *Agriculture*, 9(1), 10.
- Eba'a Atyi, R., Ngouhou Poufoun, J., Mvondo Awono, J. P., Ngougoure Manjeli, A. et Sufo Kankeu, R. (2016). Economic and social importance of fuelwood in Cameroon. *International Forestry Review*, 18, 52-65.
- Edwards, A. C. et Ureta, M. (2003). International migration, remittances, and schooling : evidence from El Salvador. *Journal of development economics*, 72(2), 429-461.

- Fainou, M., Ewedje, E. B. K., Adeoti, K., Djedatin, G. L., Affokpon, A., Baba-Moussa, F. et Toukourou, F. (2018). Diversity of local varieties of banana and plantain cultivated in Benin. *International Journal of Biodiversity and Conservation*, 10(12), 497-509.
- Ferrant, G. et Tuccio, M. (2015). South–South migration and discrimination against women in social institutions : A two-way relationship. *World Development*, 72(C), 240-254.
- Geng, Z. et He, G. (2021). Digital financial inclusion and sustainable employment : Evidence from countries along the belt and road. *Borsa Istanbul Review*, 21(3), 307-316. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2021.04.004>
- Ha, L. T., Ngoc Thang, D. et Thanh, T. T. (2022). Effects of bribery on natural resource efficiency in Vietnam : moderating effects of market competition and credit constraints. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 35(1), 4237-4259.
- Hamdouch, B. et Wahba, J. (2015). Return migration and entrepreneurship in Morocco. *Middle East Development Journal*, 7(2), 129-148.
- Hanson, G. H. (2003). *What Has Happened to Wages in Mexico since NAFTA? Implications for Hemispheric Free Trade*. National Bureau of Economic Research.
- Hanson, G. H. et Woodruff, C. (2022). *Emigration and educational attainment in Mexico*.
- Hirschman, A. O. (1970). *Exit, voice, and loyalty : Responses to decline in firms, organizations, and states*. Harvard University Press.
- Ho, C. Y., Wang, W. et Yu, J. (2013). Growth Spillover through Trade : a Spatial dynamique panel approach. *Economics Letters*, 120(3), 450-453.
- Ho, C. Y., Wang, W. et Yu, J. (2018). International Knowledge Spillover through Trade : a Time-varying Spatial Panel Data Approach. *Economics Letters*, 162, 30-33.
- Holmstrom, B. et Milgrom, P. (1994). The Firm as an Incentive System. *American Economic Review*, 84(4), 972-991.
- Immurana, M. (2022). High-skilled emigration and child health in Africa. *Journal of Public Affairs*, 22(4), e2636.
- Khera, P., Ng, S., Ogawa, S. et Sahay, R. (2021). Measuring Digital Financial Inclusion in Emerging Market and Developing Economies : A New Index. *Japan Center for Economic Research*, 17(2), 213-230.
- Koellinger, P. D. et Roy Thurik, A. (2012). Entrepreneurship and the business cycle. *Review of Economics and Statistics*, 94(4), 1143-1156.
- Kweka, J. et Mboya, F. (2004). *Regional Integration and Poverty : The case of Tanzania*. Report. Economic and Social Research Foundation.
- Lalande, V. et Laverty, A. (2005). Counselling girls and women. Dans N. Arthur et S. Collins (dir.), *Culture-infused counselling : Celebrating the Canadian mosaic* (p. 387–414). Counselling Concepts.

- Lodigiani, E. et Salomone, S. (2020). Migration-induced transfers of norms : the case of female political empowerment. *Journal of Demographic Economics*, 86(4), 435-477.
- Madi, O. P., Bourou, S. et Noé, W. (2012). Utilisations et importances socio-économiques du Moringa oleifera Lam. en zone de savanes d'Afrique Centrale. Cas de la ville de Maroua au Nord-Cameroun. *Journal of Applied Biosciences*, 60, 4421-4432.
- Madon, G. (2017). Le bois, énergie de première nécessité en Afrique. *Afrique contemporaine*, 1(261-262), 201-222.
- Mounmemi, M., Mohammadou, N. et Kobou, G. (2024). Does woodfuel price distortion inhibit eco-efficiency in woodfuel exploitation systems in Sub-Saharan Africa? Evidence from Cameroon. *Climate Change Economics*, 15(2), 2340008.
- Neimke, M., Eppendorfer, C. et Beckmann, R. (2002). Deepening European Financial Integration Theoretical Considerations and Empirical Evaluation of Growth and Employment Benefits. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/5272/> MPRA Paper No. 5272.
- Niu, G., Jin, X., Wang, Q. et Zhou, Y. (2022). Broadband infrastructure and digital financial inclusion in rural China. *China Economic Review*, 76, 101853. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2022.101853>
- OCDE. Organisation de coopération et de développement économiques. (2019). *Migration*. <https://www.oecd.org/fr/themes/migrations>
- Ogunniyi, A., Mavrotas, G., Olagunju, K., Fadare, O. et Rufai, A. M. (2018). *The Paradigm of governance quality, migration and its implication on food and nutritional security in Sub-Saharan Africa : What does dynamic generalized method of moments estimation reveal?* [Conférence]. International Association of Agricultural Economists.
- Ohin, B. M., Adéoti, K., Kouhoundé, S. S., Noumavo, P. A., Ogoua, S. M., Wabi, N. et Baba-Moussa, F. (2018). Knowledge, attitudes, and hygienic practices of boiled hypocotyls (*Borassus aethiopicum* Mart) vended in the streets of Cotonou city and its outskirts, Benin. *BioMed Research International*.
- OIT. (2021). *World Employment and Social Outlook : Trends 2021*.
- OIT. (2022). *Rapport mondial sur les salaires 2022-23 : L'impact de l'inflation et du COVID-19 sur les salaires et le pouvoir*.
- Ongo Nkoa, B. E., Song, J. S. et Onguene Belomo, M. L. (2022). Does ICT diffusion contribute to womens political empowerment in Africa? *African Development Review*, 34(3), 339-355.
- ONU. (2021). *COVID, pauvreté, conflits : l'humanité peut surmonter ces épreuves, déclare Guterres dans ses vœux pour le Nouvel An*.
- Ortega, F. et Peri, G. (2014). Openness and income : The roles of trade and migration. *Journal of international Economics*, 92(2), 231-251.
- Özden, Ç., Parsons, C. R., Schiff, M. et Walmsley, T. L. (2011). Where on earth is everybody? The evolution of global bilateral migration 1960–2000. *The World Bank Economic Review*, 25(1), 12-56.

- Ploeg, D. (1986). The effects of a tax and incomes policy on government finance, employment and capital formation. *Economic Times*, 134(3), 269-288. <https://doi.org/10.1007/bf01856693>
- PNUD. (2019). *Au-delà des revenus, des moyennes et du temps présent : les inégalités de développement humain au XXI^e siècle. Rapport sur le développement humain 2019*. https://hdr.undp.org/system/files/documents/hdr2019frpdf_1.pdf
- Postel-Vinay, G. (2003). La question des hauts revenus : Un programme? Des programmes? *Annales Histoire Sciences Sociales*, 58(3), 687-697.
- Roodman, D. (2009). A Note on the Theme of Too Many Instruments. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 71(1), 135-158.
- Schure, J. (2022). *Pistes de réflexion pour la pérennité des chaînes de valeur du bois-énergie*. CIFOR.
- Seif, A. M., Panahi, H. et Razi, D. H. (2017). Regional Economic Growth and Spatial Spillover Effects in MENA Area. *Iran Economic Review*, 21(4), 765-787.
- Simoneau, M. (2017). *Qualité de l'eau des tributaires du lac Saint-Pierre : évolution temporelle 1979-2014 et portrait récent 2012-2014*. Ministère du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques. Direction générale du suivi de l'état de l'environnement.
- Simonneau, C. (2017, 16 janvier). *Stratégies citadines d'accès au sol et réforme foncière au Bénin. La pluralité comme enjeu?* Métropolitiques.
- Sodedji, F. A., Kwemoi, D. B., Asea, G. et Kyamanywa, S. (2016). Response of provitamin-A maize germplasm to storage weevil *Sitophilus zeamais* (Motschulsky). *International Journal of Agronomy and Agricultural Research*, 9(5), 1-13.
- Sulaiman, C. et Abdul-Rahim, A. S. (2022). Relationship between wood fuel energy consumption and forest degradation at regional and sub-regional levels of sub-Saharan Africa : the role of control of corruption and government effectiveness. *Environmental Science and Pollution Research*, 29, 74512-74525.
- Tian, L., Wang, H. et Chen, Y. (2010). Spatial Externalities in China Regional Economic Growth. *China Economic Review*, 21(3), 20-31.
- Union Africaine, Banque africaine de développement et Commission économique pour l'Afrique (ONU). (2019). *Indice de l'Intégration régionale en Afrique (IIRA)*.
- United Nations Department of Economic and Social Affairs-UNDESA. (2017). *Handbook on measuring international migration through population censuses*.
- UNICEF. Fonds des Nations Unies pour l'enfance. (2023). *Neonatal mortality*. <https://data.unicef.org/topic/child-survival/neonatal-mortality/>
- Upreti, D. (2019). Skilled migration and health outcomes in developing countries. *International Journal of Health Economics and Management*, 19(1), 1-14.

- Van Asten, P. J. A., Fermont, A. M. et Taulya, G. (2011). Drought is a major yield loss factor for rainfed East African highland banana. *Agricultural Water Management*, 98(4), 541-552. <https://doi.org/10.1016/j.agwat.2010.10.005>
- Vigani, M. et Kathage, J. (2019). To risk or not to risk? Risk management and farm productivity. *American Journal of Agricultural Economics*, 101(5), 1432-1454.
- Wang, S., Zhao, D. et Chen, H. (2020). Government corruption, resource misallocation, and ecological efficiency. *Energy Economics*, 85, 104573.
- Wassink, J. (2020). International migration experience and entrepreneurship : Evidence from Mexico. *World Development*, 136, 105077.
- Williamson, O. E. (1985). Reflections on the new institutional economics. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics*, (H. 1), 187-195.
- World Bank. (2023). *World Development Indicators*. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- World Health Organization. WHO. (2015). *Global progress in tackling maternal and newborn deaths stalls since 2015, 2023*. <https://www.who.int/news/item/09-05-2023-global-progress-in-tackling-maternal-and-newborn-deaths-stalls-since-2015--un>
- Xu, S. et Wang, J. (2023). The Impact of Digital Financial Inclusion on the Level of Agricultural Output. *Sustainability*, 15(5), 4138. <https://doi.org/10.3390/su15054138>
- Youssof, B. (2010). *Analyse du capital humain : diagnostic des dépenses d'éducation au Sénégal*.
- Yu, J. et Lee, L. F. (2012). Convergence : a Spatial Dynamic Panel Data Approach. *Global Journal of Economics*, 1(1), 1-36.



Plénière d'ouverture

Internationalisation des PME en francophonie : approches croisées

Rapporteur :
Abdouraman BOUBAKARI, vice-doyen
chargé de la recherche et de la coopération,
Faculté des Sciences Économiques et de Gestion,
Université de Garoua (Cameroun)

► **Contributeurs**

Ont permis de rédiger ce rapport et les communications orales, les personnes suivantes : **Hervé PRINCE AGBODJAN**, directeur de l'Observatoire de la Francophonie économique et professeur titulaire à la Faculté de droit, Université de Montréal (Québec, Canada), **Désiré AVOM**, doyen, Faculté des sciences économiques et de gestion, Université de Yaoundé II (Cameroun), **Flaubert MBIEKOP**, spécialiste principal de programmes, économies durables et inclusives, Centre de recherches pour le développement international (CRDI) – Afrique centrale et de l'Ouest, **Aline Valérie MBONO**, directrice exécutive, Groupement des Entreprises du Cameroun (GECAM) et **Robert SANGUE FOTSO**, maître de Conférences, sciences de gestion, Université d'Ebolowa (Cameroun).

► **Résumé**

Dans le cadre de la mise en œuvre du processus d'internationalisation des PME en francophonie, les aspects liés aux caractéristiques des PME, de leurs propriétaires et les obstacles auxquels ces dernières font face sont analysés. La présente communication de cette conférence

internationale sur l'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux se penche sur cette thématique et apporte un regard croisé des spécialistes des questions juridiques, économiques et politiques afin de faire ressortir les pistes pouvant améliorer ce processus d'internationalisation de cette catégorie d'entreprises. Le monde se présente désormais comme un cadre où les activités entre firmes de pays distincts se veulent régulières et en temps réel du fait de la réduction des obstructions légales et tarifaires ainsi que de l'accroissement des opportunités d'affaires impulsées par la mondialisation.

L'internationalisation des PME a donné lieu à une littérature abondante dans le cadre de la mise en pratique de ce processus. Cependant, et comme souvent lorsqu'il s'agit de la PME, les résultats des nombreuses études sur le sujet sont souvent contradictoires ; ainsi de l'influence de la taille de l'entreprise ou du profil type de la PME internationalisée. Ainsi, l'accès aux marchés mondiaux des PME n'est pas un slogan ou une décision politique, mais plutôt la capacité entrepreneuriale des promoteurs des PME à survivre à l'international (écologie des populations). La réflexion sur l'avenir des PME francophones à l'accès aux marchés mondiaux exige que celles-ci soient considérées comme un objet de recherche, c'est-à-dire qu'on cerne leurs spécificités, et non de les examiner comme un espace d'expérimentation.

Cette contribution vise à présenter le processus de l'internationalisation des PME francophones dans les marchés mondiaux. Cette internationalisation des PME nécessite un certain préalable pour ces entreprises et leurs dirigeants, mais exige aussi de faire face aux difficultés d'accès au commerce international.

Mots-clés : internationalisation, PME, marchés mondiaux, capacité entrepreneuriale, obstacles tarifaires.

► Introduction

Les enjeux de la mondialisation observés un peu partout dans le monde à travers la libéralisation des échanges, la réduction des barrières commerciales, l'accroissement des opportunités d'affaires et l'intensification de la concurrence véhiculent l'idée d'un contexte marqué par des entreprises opérant à l'international afin d'acquérir ou de maintenir un certain niveau de compétitivité (Nummela, 2004). Il apparaît que l'entreprise a intérêt à développer ses activités à l'échelle mondiale afin

d'assurer sa survie. Ainsi, toutes les entreprises – que ce soit les multinationales, les grandes entreprises ou les PME – sont concernées par le phénomène d'internationalisation (Marchesnay *et al.*, 2015 ; Olinga et Bikoah, 2022).

La compréhension des processus et des obstacles inhérents à la mise en place de la stratégie d'internationalisation des PME est un défi majeur que se donnent les chercheurs dans ce domaine (Oubouali et El bous-sadi, 2017). En effet, les PME représentent le centre névralgique de toute économie et constituent une source inéluctable d'emplois et de création de richesses. Par ailleurs, la PME est davantage considérée comme objet d'étude en soi et non plus comme une grande entreprise en miniature (Sobjio *et al.*, 2023). Que ce soit pour les économies développées, émergentes ou en développement, les PME constituent environ 90 % du tissu économique national et ont une contribution assez importante au PIB de chaque nation (Spence *et al.*, 2007).

Les nouvelles orientations de structure et de direction des échanges internationaux constituent l'une des conséquences les plus visibles de la pression exercée par l'environnement sur les activités économiques des entreprises. Des accords commerciaux sous-régionaux signés entre les pays pour éliminer les barrières à l'entrée sur les marchés afin de favoriser les échanges ont contribué significativement à accentuer le processus d'intégration et de mondialisation (Kaplinsky et Readman, 2001 ; Raynard et Forstater, 2002). Ainsi, l'on note un nombre important d'entreprises à la recherche de marchés plus vastes et offrant des opportunités pour réaliser des économies d'échelle, développer de nouveaux produits, réduire les coûts de production, conquérir de nouveaux marchés, etc. Même si cette ouverture peut quelquefois mettre en péril leur existence dans la mesure où elle s'accompagne souvent de nouvelles menaces et de risques supplémentaires, elle est jugée par les économistes, les entrepreneurs eux-mêmes et les institutions publiques comme une condition *incontournable* de leur compétitivité, bien sûr, mais aussi de leur survie.

Les PME se distinguent des grandes entreprises par leur style de gestion, leur propriété et leur indépendance (Coviello et McAuley, 1999), et elles ont des comportements différents avec l'environnement en raison des différences de taille (Shuman et Seeger, 1986). Les PME adoptent des manières différentes de prendre des décisions stratégiques pour pénétrer les marchés internationaux parce qu'elles ont un accès

limité aux ressources (Zacharakis, 1997). Les PME reliées aux marchés internationaux surmontent plus efficacement les crises économiques et les traversent avec le moins de dommages possible. Par conséquent, pénétrer les marchés internationaux et acquérir une bonne position sur ces derniers est très important pour les PME et nécessite un effort de gestion global (Dutot *et al.*, 2014).

Le choix d'un modèle approprié pour pénétrer un marché international est une prise de décision stratégique importante (Lu et Beamish, 2006). Des études antérieures ont montré que des facteurs comme les méthodes de sélection, le risque pays, les coûts de formation et l'intensité de la R-D influençaient les stratégies d'entrée des PME sur les marchés internationaux (Brouthers et Nakos, 2004 ; Burgel et Murray, 2000 ; Shrader *et al.*, 2000). Ainsi, le succès des processus d'internationalisation serait directement lié à la façon dont une PME a organisé ses relations d'affaires, créé des réseaux de collaboration (Ciravegna *et al.*, 2014 ; Musteen *et al.*, 2010 ; Spence *et al.*, 2007), géré l'information (Child et Hsieh, 2014 ; Knight et Cavusgil, 2004) et élargi son processus d'apprentissage (Fletcher et Harris, 2012). D'autres études ont également montré que l'entreprise pénétrait sur les marchés internationaux par rapport à son engagement envers les ressources d'approvisionnement (Hill *et al.*, 1990), au niveau de risque acceptable dans un pays étranger (Hill *et al.*, 1990) et au niveau de contrôle de l'entreprise dans un pays étranger (Robertson et Gatignon, 1986).

Par conséquent, les entreprises envisagent différentes méthodes pour pénétrer les marchés internationaux en fonction du type de leurs ressources et de leurs installations. Des études ont montré que les entreprises peuvent choisir divers modes d'entrée tels que l'investissement direct, les alliances, les coentreprises, les accords contractuels, l'exportation directe, l'exportation indirecte, l'exportation par un intermédiaire étranger, la coentreprise, la filiale de vente, l'octroi de licences et le franchisage (Petersen *et al.*, 2000). Toutefois, bien que des études antérieures aient apporté une contribution importante aux stratégies d'entrée des PME sur les marchés internationaux, certaines lacunes subsistent.

Dans cette communication, nous allons d'une part présenter une revue de la littérature sur le processus de l'internationalisation des PME, et d'autre part, relever le cadre adapté à l'internationalisation des PME francophones. Il s'agit de ressortir les différentes théories développées

par les chercheurs afin de pouvoir mieux appréhender ce processus qui semble complexe pour les PME. À partir de ce cadre théorique, nous aboutirons à ressortir quelques mesures permettant à cette catégorie d'entreprises d'entreprendre un développement à l'international afin d'atteindre une compétitivité et d'assurer leur survie.

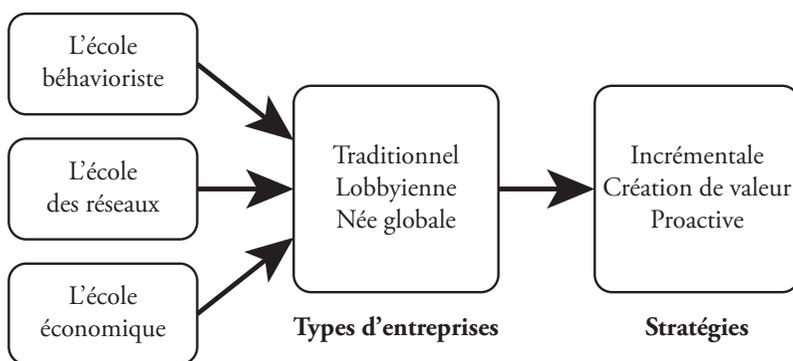
► 1. L'internationalisation des PME : une revue de la littérature

La conception initiale de l'internationalisation vient de Johanson et Vahlne (1977), pour qui ce concept représente le processus par lequel l'entreprise augmente progressivement son implication et son engagement international. Dans les années 90, Beamish s'emploie à définir l'internationalisation comme le processus par lequel les entreprises prennent de plus en plus conscience des influences directes et indirectes des transactions internationales sur leur avenir et établissent et conduisent des transactions avec d'autres pays (Lu et Beamish, 2001). D'un autre côté, Welch *et al.* (1998) considèrent l'internationalisation comme le processus d'implication croissante des opérations internationales à travers les frontières. À sa suite, l'internationalisation est, selon Gastaldi (1996), l'adaptation à la contrainte qui s'impose à tout type de firme en raison de l'interaction croissante des espaces mondiaux pour déterminer, vendre, produire et/ou trouver des ressources dans les conditions les plus avantageuses.

Le processus d'internationalisation est depuis longtemps au cœur des recherches dans le domaine des affaires internationales (Meyer et Gelbuda, 2006). L'internationalisation des PME n'est pas facilement explicable par une seule théorie, car il s'agit d'un phénomène trop vaste et dynamique (Axinn et Matthyssens, 2002; Phiri *et al.*, 2004) qui, pour des raisons de commodité, a souvent été réduit à la seule question de l'exportation. Or, en accord avec des travaux récents sur la question (Julien, 2008; Perrault et St-Pierre, 2008), le centrage exclusif de l'internationalisation sur la pratique de l'exportation est erroné théoriquement, et en plus, il porte en germe les risques d'une mauvaise orientation des politiques publiques destinées à promouvoir l'ouverture des PME. À partir des connaissances disponibles dans la littérature sur l'entrepreneuriat international, nous pouvons identifier les principales théories qu'une PME peut suivre pour s'internationaliser. En effet, la question de l'internationalisation des PME renvoie à une approche

holistique résultant de la prise en compte conjointe de trois écoles de pensée : la pensée incrémentale développée par l'approche behavioriste, la pensée des alliances avec les théories des réseaux et enfin, la pensée économique avec les théories des investissements directs étrangers (IDE). La figure ci-dessous décrit comment ces trois écoles se combinent pour contribuer à l'émergence d'une théorie unifiée de l'internationalisation des PME. Les principaux enseignements de ces trois écoles sont exposés dans les lignes qui suivent.

Figure 1 | Les trois écoles de pensée dans la théorie de l'internationalisation



Source : Adapté de Perrault et St-Pierre (2008)

1.1 La théorie incrémentale

La théorie incrémentale a fait l'objet de nombreux travaux (Bilkey et Tesar, 1977; Cavusgil, 1980, 1984; Czinkota, 1982), dont le plus connu est à l'origine du modèle d'Uppsala. Ce modèle est basé sur les travaux de Johanson et Wiedersheim-Paul (1975) et formulé par Johanson et Vahlne (1977, 1990, 2003a). En se fondant sur les recommandations d'une étude concernant quatre entreprises suédoises dans leur processus d'internationalisation, Johanson et Wiedersheim-Paul (1975) ont conceptualisé une démarche d'internationalisation comme un processus progressif.

Une PME accroît sa présence sur les marchés internationaux de façon progressive, en évoluant vers des stratégies de plus en plus sophistiquées par l'acquisition de connaissances et d'expériences sur la scène internationale. L'entreprise va d'abord chercher à faire dans l'exportation, puis

va procéder à la création de filiales et, enfin, à l'établissement d'unités de production à l'étranger (Johanson et Wiedersheim-Paul, 1975). Cette étude est élaborée sur la base des hypothèses suivantes :

- L'entreprise est développée sur son marché local ;
- Le processus d'internationalisation est la conséquence d'une série de décisions incrémentales ;
- Le terme *international* fait référence à une attitude de la société envers l'activité à l'étranger ou à la réalisation effective des activités à l'étranger.

Les auteurs de cette école ont révélé que la connaissance et l'engagement sont des concepts centraux dans l'explication de la décision d'une entreprise à s'engager pour l'étranger, et c'est autour de ces deux concepts que leur processus a été construit (Garzon, 2005). Les entreprises sont dans une situation d'incertitude et cherchent à minimiser leur risque (Cabrol et Nlemvo, 2007). Ainsi, cette tendance à la maîtrise du risque va permettre leur engagement sur les marchés internationaux. L'accumulation de connaissances sur les marchés étrangers permet ainsi à l'entreprise d'augmenter ses capacités d'apprentissage, de réduire l'incertitude et le risque souvent associés aux affaires internationales tout en améliorant sa position à l'égard de ses concurrents et en lui permettant de déceler des opportunités pour d'autres activités d'affaires (Autio *et al.*, 2000 ; Zahra *et al.*, 2000).

Cette démarche a dominé les théories de l'internationalisation, et sa validité empirique a été largement confirmée (Eriksson *et al.*, 2005). Toutefois, avec le développement des marchés internationaux et les activités liées à l'internationalisation des entreprises, les limites de cette théorie à expliquer certains comportements des PME à l'international ont ouvert la voie à d'autres approches (Gemser *et al.*, 2004 ; Li *et al.*, 2004). Les critiques sont multiples ; il ne s'agit pas ici de les présenter en détail, mais de montrer sur quels points elles se sont concentrées et comment les théories alternatives ont cherché à les éviter. Il s'agit entre autres de : son incapacité à prendre en compte la dimension entrepreneuriale dans le processus d'internationalisation (Etrillard, 2004), son attention quasi exclusive sur l'exportation vue comme une activité indépendante du portefeuille d'activités de l'entreprise (Ageron et Huault, 2002) et son manque de considération pour le scénario de désinternationalisation (Axinn et Matthyssens, 2002 ; Bigler et Nyffeler, 2006).

Malgré ces quelques limites relevées concernant cette théorie, elle reste encore la première à avoir tenté de conceptualiser le processus d'internationalisation en tant que tel. Cette approche s'adapte le plus généralement avec les entreprises « classiques », dont le succès à l'étranger passe par une accumulation de connaissances afin de réduire le risque de mise en œuvre de cette internationalisation. Avec le temps, on s'est rendu compte qu'elle ne s'adaptait guère à la situation spécifique de la plupart des PME. C'est dans le but de mieux coller à la réalité des entreprises de dimension petite et moyenne que s'est développée une autre théorie appelée : la théorie des réseaux.

1.2 La théorie des réseaux

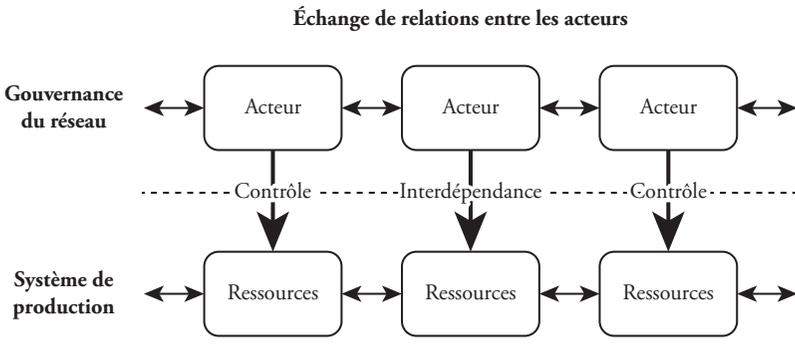
Selon Johanson et Vahlne (1990), l'approche par le réseautage doit être appréhendée comme une perspective prolongée du modèle Uppsala. Elle considère le processus de l'internationalisation comme une accumulation de la connaissance du marché et le développement d'une entreprise focale avec d'autres acteurs des marchés étrangers (Johanson et Vahlne, 1990, 2003b, 2006). Ces auteurs considèrent ce processus à deux niveaux : intraorganisationnel et interorganisationnel (Khayat, 2004). Les réseaux sont ainsi divisés dans un système de rapports d'échanges entre les acteurs industriels et le système de production où les ressources sont employées et développées dans la production. Dans cette perspective, le réseau permet de faire apparaître un élément multilatéral plutôt qu'unilatéral dans ce processus d'internationalisation.

Cette théorie vise à montrer que la formation d'accords internationaux se réalise par l'appartenance des dirigeants et des entreprises à des réseaux. En effet, les liens formels et informels des dirigeants avec d'autres individus jouent un rôle important dans l'internationalisation des entreprises, notamment par les informations qu'ils procurent (Casper, 2007 ; Harris et Wheeler, 2005 ; Stuart *et al.*, 2007). Dans ce cas, le processus de l'internationalisation constitue un système dynamique des comportements et des choix d'entrepreneurs influencés par les relations formelles et informelles qu'ils nouent avec l'ensemble de leurs divers partenaires (Laghzaoui, 2006). Selon le degré d'implication de l'entrepreneur dans un système réticulaire, deux formes possibles de stratégies peuvent être adoptées : l'une dite en « cavalier seul » et l'autre qualifiée de coopérative (Laghzaoui, 2006). De plus, une version plus

récente du modèle a été mise sur pied (Vahlne et Johanson, 2017), centrée sur les entreprises d'affaires multinationales (Vahlne et Johanson, 2013), dont l'approche de raisonnement est plus globale et plus large que dans le modèle initial.

Plusieurs auteurs ont montré qu'il existe des répercussions positives des réseaux sur le développement des PME à l'international. Ce système de réseautage permet aux PME engagées sur ce processus complexe de compenser leur déficit en ressources. La figure suivante met en évidence les principales caractéristiques d'un système de réseaux :

Figure 2 | Les caractéristiques d'un système de réseaux pour l'internationalisation des PME



Source : Adapté de Johanson et Mattsson (1992)

Johanson et Vahlne (2006) ont porté leur analyse sur l'engagement en réseau ou entre partenaires et étudié la manière dont cette implication dans un collectif contribue à réduire l'incertitude et à développer des occasions d'affaires, l'un et l'autre de ces éléments se révélant profitables pour l'entreprise. Deux propositions sont avancées par ces auteurs. La première est que le développement d'opportunités sur un marché est positivement lié aux engagements mutuels avec les partenaires qui y sont déjà implantés. La deuxième proposition est que le développement d'opportunités d'affaires dans un pays est positivement relié au réseau d'entreprises qui sont placées entre l'entreprise et le marché ciblé. À ce propos, Knight et Cavusgil (2004) soulignent que le rôle croissant des réseaux au sein des PME facilite une internationalisation précoce, rapide et substantielle, notamment pour les PME avec une avancée technologique. On peut donc dire que la théorie des réseaux donne une compréhension accrue des motifs qui poussent les PME à nouer des

accords de partenariat avec d'autres entreprises locales ou étrangères. Ce système de réseau assure certains avantages informationnels qui prédisposent ces entreprises à développer leur présence à l'international.

De plus, la position de l'entreprise au sein de cette alliance influence sa capacité à collaborer avec les partenaires qui lui sont accessibles. Ainsi, cette approche réseau nous renvoie à un concept important, à savoir le *capital social*, qui initialement est apparu dans les études sociales des entreprises. Le concept de capital social, appliqué récemment à un large éventail d'études sur l'organisation, est souvent défini comme « la somme des ressources auxquelles une entreprise peut accéder ou mobiliser, en vertu de la possession d'un réseau de relations durables » (Yli-Renko *et al.*, 2002). Reprenant cette définition, Arenius (2005) a ainsi montré que les entreprises qui s'internationalisent peuvent utiliser leur capital social pour accéder à des informations pertinentes, et l'accès à ces informations se révèle moins coûteux et plus efficace que lorsqu'elles sont obtenues par la mobilisation de mécanismes officiels.

En approfondissant cette analyse, l'on peut positionner la théorie des réseaux dans une logique qualifiée de « lobbyienne », qui traite plus particulièrement des entreprises qui s'internationalisent après être passées par une phase de forte concentration sur le marché local. Le passage de cette catégorie d'entreprises à l'international s'explique par une combinaison d'un choc ou d'une opportunité exogène à laquelle elles répondent en mobilisant leurs ressources. Loin d'être séquentielle, l'internationalisation de l'entreprise s'effectue, « grâce à un événement déterminant, comme le développement d'un réseau de relations ou l'achat d'une autre entreprise ayant un réseau de relations déjà établi, qui lui apporte des ressources informationnelles et financières supplémentaires » (Bodolica et Spraggon, 2006). La contextualisation de la stratégie d'internationalisation de la PME à travers la prise en compte des réseaux d'acteurs auxquels participe le dirigeant permet de mettre en évidence l'importance du milieu comme élément déterminant des choix individuels. Par exemple, Osei-Bonsu (2014), ou encore Dominguez et Mayrhofer (2016), soulèvent que certaines entreprises n'avaient aucune activité internationale pendant plusieurs années jusqu'à ce qu'un incident particulier (acquisition de nouvelles ressources critiques, changement de dirigeant, innovation, facteurs environnementaux externes, saturation du marché local, etc.) les amène à s'internationaliser rapidement plus

tard. Ce nouveau modèle réajusté d'Uppsala est appelé Uppsala 2, ou modèle « Born again global ». Par ailleurs, outre le recours à des agents et à des distributeurs, ces entreprises « born again global » peuvent avoir recours à des méthodes plus avancées d'entrée sur les marchés étrangers, telles que les coentreprises et la création d'unités de production (Osei-Bonsu, 2014). En effet, il ne suffit cependant pas de chercher les différences sectorielles ou géographiques que seule l'introduction de phénomènes macroéconomiques permet d'analyser. C'est à cette fin que les spécialistes de l'internationalisation des entreprises se sont tournés vers les théories des échanges internationaux.

1.3 La théorie économique : investissement direct étranger (IDE)

L'école de pensée économique que certains auteurs ont développée en cherchant la compréhension de ce processus d'internationalisation des PME est le plus souvent assimilée à la théorie du commerce international, et concerne plus précisément les investissements directs étrangers (IDE). Un investissement direct étranger désigne un investissement qui vise à acquérir un intérêt durable dans une entreprise exploitée dans un pays autre que celui de l'investisseur, le but de ce dernier étant d'influer effectivement sur la gestion de l'entreprise. Loin d'attendre d'avoir accumulé de l'expérience sur des marchés de proximité, l'entreprise va s'internationaliser, créant ou acquérant un site de production dans un pays autre que son pays d'origine. Souvent, les entreprises de ce type créent leurs filiales à l'étranger sans faire appel à des partenaires locaux ni mobiliser les ressources d'un quelconque réseau (Bodolica et Spraggon, 2006). Les raisons de cette stratégie sans alliance s'expliquent par la recherche des bénéfices que peut procurer une distribution asymétrique de l'information. La divulgation aux membres d'un réseau de renseignements relatifs aux actifs ou aux produits de l'entreprise potentiellement internationalisée risque en effet d'entamer sérieusement leur avantage comparatif.

Parmi les sources d'avantages concurrentiels que procure à la firme ce type de processus d'internationalisation, les actifs intangibles (marque commerciale, les brevets, l'accès privilégié aux sources d'approvisionnement, la possibilité de réaliser des économies d'échelle) jouent un rôle particulier que différents auteurs ont cherché à préciser et à combiner

avec la stratégie et la structure de l'organisation (Fligstein, 1987). Il existe certains facteurs qui justifient la présence d'une entreprise sur un marché étranger et qui sont fortement liés; leur incorporation à l'analyse est à l'origine de l'identification de deux sortes d'avantages (Dunning, 1983) : les premiers sont liés aux imperfections structurelles des marchés, qui lui permettent de se distinguer des firmes concurrentes, et les seconds, centrés sur les imperfections transactionnelles, sont relatifs et se traduisent par l'obtention de gains liés à la réalisation même des opérations d'échange à l'international.

Ces différentes stratégies présentées semblent d'autant plus fréquemment rencontrées que la mobilité intrinsèque de la connaissance permet de profiter d'une plus précoce et plus rapide internationalisation pour des entreprises « nées globales » (Ramadan, 2008). Oviatt et McDougall (2004, 2005) ont défini les entreprises « nées globales » comme des « organisations qui depuis leur création visent à tirer un avantage concurrentiel significatif de l'utilisation des ressources et de la vente dans plusieurs pays ». L'apparition des entreprises « nées globales » soulève des questions quant à la validité et à l'efficacité des théories existantes, particulièrement la théorie par étapes. Ces entreprises ne semblent pas suivre une longue période de croissance sur leurs marchés locaux avant leur entrée initiale vers des marchés internationaux (Thévenard-Puthod, 2021). Ces entreprises n'entrent pas toujours dans les marchés étrangers graduellement selon le concept de distance psychique ou psychologique (des pays avec des différences de langages, de pratiques et de cultures limitées). L'internationalisation des PME francophones s'est opérée en deux étapes :

1. Au XIX^e siècle, la taille des entreprises était déterminante pour réussir dans le commerce international pour des raisons liées au financement, aux capacités organisationnelles et technologiques des entreprises;
2. Depuis le XXI^e siècle, c'est-à-dire l'ère des « micro-multinationales », on assiste à une participation plus active des PME au commerce international. Ceci est dû au développement d'Internet, à l'apparition des plateformes numériques, à la spécialisation et aux chaînes de valeur mondiales.

L'ensemble de ces trois théories présentées nous donnent une idée de la diversité des formes et de la complexité du processus d'internationalisation des entreprises (Andersson, 2000). La difficulté théorique des travaux mentionnés explique d'ailleurs qu'il n'existe pas de théorie unifiée de l'internationalisation des PME. La difficulté à faire émerger un modèle unique est encore renforcée par les spécificités institutionnelles et locales qui contribuent fortement à la détermination des choix des entreprises. Les facteurs liés au développement international des PME sont différents d'un pays à l'autre. À partir des analyses élaborées sur le processus d'internationalisation des PME francophones, nous pouvons enfin apporter un éclairage *plus pratique* de ce processus.

► 2. La constitution d'un cadre approprié à l'internationalisation des PME francophones

L'internationalisation des PME est une pratique dont la mise en place est conjointe à des forces en amont et en aval. En amont, il existe les obstacles et les déterminants inhérents à la mise en place de l'opération d'expansion internationale. En aval, par opposition, on observe les conséquences liées à cette option stratégique. Afin de cerner le processus sur l'internationalisation des PME francophones, l'intérêt est plus porté dans le cadre de cette communication sur le caractère en amont facilitant la pratique des activités d'internationalisation des PME dans les pays en développement francophones. Dans cette section, nous allons d'une part présenter les barrières à l'internationalisation des PME, et d'autre part, les facteurs susceptibles de favoriser le processus d'internationalisation des PME francophones.

2.1 Les obstacles à l'internationalisation des PME francophones dans les pays en développement

L'internationalisation des PME des pays en développement est contrainte de ses propres caractéristiques (Haddoud *et al.*, 2020). Les entreprises des pays en développement sont généralement de petite taille et ont des problèmes liés aux ressources, ne permettant pas leur interaction facile avec les environnements nationaux et internationaux (Kyvik *et al.*, 2013). De ce fait, il apparaît important d'explorer les défis auxquels elles sont confrontées (Chandra *et al.*, 2020). Les PME des

pays développés ont moins de difficultés dans la mise en œuvre de leur processus d'internationalisation, tandis que celles des pays en développement, caractérisés par des ressources très limitées ou rares, manquent des décisions d'orientation internationale, connaissent une inertie décisionnelle et manquent de liens politiques nationaux et étrangers. Cette catégorie d'entreprises dans notre contexte est donc plus vulnérable et met plus de temps à s'internationaliser (Rahman *et al.*, 2017 ; Rahman *et al.*, 2019).

Il faut signaler avant tout que les obstacles à l'internationalisation des PME sont particulièrement contraignants pour ces dernières. Deux grandes catégories d'obstacles peuvent être identifiées :

- *Les obstacles tarifaires* : les droits de douane sont en forte régression en raison des engagements pris par les États dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Toutefois, en Afrique, les barrières tarifaires demeurent un obstacle important en raison notamment de la structuration de nombreuses économies africaines (économies fiscales, non-transparence des tarifs douaniers, faible impact des accords commerciaux régionaux (ACR)). Pour les PME, les obstacles tarifaires sont plus importants que pour les grandes entreprises, notamment en raison du fait que la capacité d'exporter est intimement liée à la productivité. Or, très peu de PME sont productives. Il y a également le « biais anti-PME », c'est-à-dire le pouvoir d'influence limité des PME lors des négociations commerciales multilatérales. Mais des progrès sont notables ces dernières années en raison de la place que l'OMC semble pouvoir accorder aux PME dans le cadre des négociations commerciales en cours.
- *Les obstacles non tarifaires* : ce sont les obstacles au commerce international les plus importants, en particulier pour les PME. Ces obstacles prennent des formes variées : mesures sanitaires et phytosanitaires, obstacles techniques aux échanges, les procédures douanières, les mesures de contrôle, le respect des normes et réglementations variées. Tout ceci a un certain coût que les PME ont du mal à assumer.

Malgré leur contribution à l'économie nationale, les PME des pays en développement et surtout de l'espace francophone sont confrontées à plusieurs obstacles lors de leur internationalisation. En effet, ces

problèmes sont uniques et différents de ceux des PME des pays développés. Le manque de ressources et de capacités, la responsabilité de la petitesse, les barrières de la commercialisation, l'incompétence de gestion, les contraintes institutionnelles, les entraves en matière de ressources humaines, les mauvaises conditions économiques, les barrières à l'entrée et à la sortie de l'industrie, les lacunes dans la connaissance des marchés extérieurs, les fluctuations monétaires et les antécédents au niveau des pays sont autant d'éléments de barrières courantes que les grandes multinationales peuvent surmonter bien mieux que les PME (Paul *et al.*, 2017).

Les obstacles tant internes qu'externes influencent l'internationalisation des PME des pays en développement à travers des facteurs modérateurs, à savoir les conditions de marché et les capacités managériales des dirigeants. S'agissant des facteurs internes influençant ce processus d'internationalisation de ces PME, nous retrouvons entre autres : le capital humain adéquat (les ressources humaines servent de base pour obtenir un avantage concurrentiel durable dans les opérations internationales (Mendy et Rahman, 2019)); la pauvreté de certaines ressources (les PME des économies en développement rencontrent de nombreux défis avec un manque de ressources financières et physiques qui limite leur capacité à s'internationaliser (Manolopoulos *et al.*, 2018)); la qualité des produits face aux exigences du marché mondial (la plupart des pays ont des exigences de normes de qualité spécifiques et ont leurs propres laboratoires d'essais pour certifier les produits (Roy *et al.*, 2016)). De cette réalité, les PME des pays en développement ne sont pas en mesure de répondre à ces exigences strictes et sont donc considérées comme évitant d'exporter vers les pays qui limitent leur exposition et leur présence sur ces marchés internationaux.

De même, l'on note une catégorie d'obstacles influençant l'internationalisation des PME. En effet, il s'agit de certains obstacles externes matérialisés par le risque de change et les barrières transactionnelles, les barrières gouvernementales (les réglementations des pays d'accueil ainsi que les institutions sous-développées rendent très difficile pour les PME de saisir les opportunités des marchés internationaux (Manolopoulos *et al.*, 2018)) et les barrières socioculturelles (manque de connaissances des langues étrangères, différences culturelles et manque de connaissances du marché cible étranger). La mondialisation des économies avec les innovations technologiques intensifie la pression concurrentielle sur les

entreprises – surtout de petite taille – qui se trouvent obligées de chercher de nouveaux marchés à l'étranger pour ne pas être menacées sur le marché national (Oubouali et El Boussadi, 2017). Les PME sont ainsi confrontées à plusieurs barrières à l'exportation. De ce fait, Leonidou (2004) définit les barrières à l'exportation comme « toute situation qui entrave ou empêche les entreprises à prendre la décision d'entamer ou poursuivre des activités à l'international ». Les obstacles rencontrés par les entreprises peuvent être tout facteur interne ou externe qui bloque ou qui décourage une entreprise à amorcer, à accroître ou à maintenir des activités à l'international (Arteaga-Ortiz et Fernandez-Ortiz, 2010). Ces auteurs classifient les barrières à l'exportation selon quatre catégories que sont les barrières liées aux connaissances, aux ressources, aux procédures et les barrières externes.

Les institutions des pays peuvent aussi constituer des barrières pour l'émergence des PME à l'international. En effet, cette vision institutionnelle fait ressortir une analyse des obstacles qui semblent, dans certains cas, contraignants pour les PME, du fait de leur complexité et des coûts sous-jacents (Ngo *et al.*, 2016; Singh *et al.*, 2009). Dans le contexte africain, notamment subsaharien francophone, la déficience des institutions, l'instabilité politique et la non-continuité de l'État (BAD, OCDE et PNUD, 2017) conduisent à une situation d'incertitude pour les entreprises et leurs partenaires à l'étranger. Malgré le fait que nombre d'auteurs s'entendent sur les inefficiences de certains contextes institutionnels dans le soutien aux entreprises de leur territoire, on relève encore mal leur influence sur la capacité d'internationalisation des PME (Dana et Ratten, 2017; Paul *et al.*, 2017).

2.2 Les facteurs d'internationalisation des PME francophones des économies en développement

Dans le contexte spécifique des économies des Africains subsahariens, les marchés internationaux sont considérés comme d'excellents substituts aux marchés locaux. Au sens de Misati *et al.* (2017), des recherches antérieures ont mis en évidence que les PME des pays en développement s'internationalisent afin de rechercher des marchés plus larges pour leurs produits et services, tirer parti des marchés à plus forte valeur qui offrent une plus grande rentabilité, suivre leurs clients à l'étranger et contourner souvent les problèmes des économies domestiques instables

(Amal et Filho, 2010; Anderson, 2011). En effet, ces entreprises qui s'internationalisent sont susceptibles de déployer l'expertise et les compétences existantes pour exploiter de nouvelles opportunités sur ces marchés étrangers. Ainsi, l'internationalisation des PME francophones comme dans le cas du Cameroun permet à ces dernières de saisir certaines opportunités afin de relever les défis et les enjeux pour se tailler une place sur le marché mondial :

Les atouts ou opportunités : Les atouts de l'internationalisation des PME en Afrique francophone peuvent se matérialiser par l'existence des ouvertures portuaires, le golfe de Guinée (156 000 km², les câbles sous-marins (accès à Internet)) et les compétences humaines assez importantes et bien formées. L'environnement permet de se positionner en entrepreneuriat international avec un sol riche pour la transformation (industries) ;

Les défis et enjeux : Le secteur informel participe énormément dans le tissu économique. Les PME ont recours aux fonds propres qui ne suffisent pas pour leur permettre de se développer. Elles sollicitent des prêts bancaires qui nécessitent des garanties immobilières dont elles ne disposent généralement pas.

Un autre défi concerne la fiscalité qui ne semble pas trop favorable à la participation des PME à la mise en œuvre de bonnes stratégies de développement. Le taux de sinistralité des TPE est trop élevé, soit de l'ordre de 75 % au Cameroun. L'internationalisation fait appel aux transferts de devises. Pour que les échanges commerciaux fonctionnent, il faut que la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC) permette cette faisabilité avec les transferts de devises pour les transactions commerciales. Cette situation entraîne le déséquilibre de la balance commerciale entre les exportations et les importations de l'économie. De la même façon, il faut que le pouvoir public facilite la rentrée des devises étrangères et la levée de restrictions des retraits de fonds par la carte Visa à l'étranger.

Enfin, deux autres défis sont à relever en ce qui concerne le problème de renforcement de capacités et le commerce en ligne. Pour le renforcement de capacités, les pouvoirs publics doivent donner les possibilités d'action de développer les compétences humaines pour améliorer la qualité des échanges internationaux. De plus, le commerce électronique constitue un enjeu majeur pour l'internationalisation de nos PME. En

effet, à partir des profils des adresses courriel, un entrepreneur peut faire des publicités de ses produits. Le commerce en ligne en Afrique subsaharienne doit s'améliorer par la qualité du réseau Internet pour faciliter ces échanges.

Les possibilités à l'international : ces possibilités peuvent s'analyser selon trois niveaux d'approches :

- Le gouvernement doit revoir la réglementation spécifique des PME par une fiscalité adéquate, de développement, et qui n'est pas prédatrice, afin de permettre aux entreprises du secteur informel de migrer vers le secteur formel. Dans la sous-région, il faut que les conditions soient revues en profondeur pour faciliter le transfert de devises et le renforcement des capacités des PME.
- Les institutions internationales financent les PME, mais au Cameroun, les PME ne parviennent pas à supporter les conditions d'accès à ce type de financement qui nécessite des études par des cabinets spécialisés et qui coûte cher pour les PME.
- Les chambres de commerce et de patronat doivent intervenir par le renforcement des capacités des entreprises membres sur le plan fiscal, juridique, du montage de projets de financement, numérique, etc., afin que les PME soient bien structurées afin de mieux affronter le processus d'internationalisation.
- Les PME devraient aller davantage au-delà des entreprises familiales pour respecter les procédures de prospérité. Les économies sociales et solidaires, étant des entreprises à utilité solidaire et sociale, doivent aussi se lancer dans ce processus.

Dans la littérature en management international, en management stratégique, en finance internationale ou en marketing international, deux principaux types de facteurs à l'origine de la décision d'internationalisation des activités de l'entreprise sont mis en évidence. Vitrenko *et al.* (2020) les définissent comme « les déterminants de l'internationalisation internes à l'entreprise (facteurs individuels et internes) et les déterminants de l'internationalisation externes à l'entreprise (facteurs d'industrie et externes généraux) ».

S'agissant des facteurs individuels et internes aux PME, l'on retiendra :

- **Les facteurs individuels** : on peut à ce niveau citer le niveau d'éducation des dirigeants (niveau d'étude du principal dirigeant, maîtrise des langues étrangères), les connexions personnelles, l'expérience internationale, les compétences et les connaissances du leader, les caractéristiques personnelles et le profil cognitif des dirigeants (Djoum et Mballa, 2018) ;
- **Les facteurs intraentreprise** : la taille et l'âge de l'entreprise, l'orientation entrepreneuriale (innovation, proactivité et goût pour le risque), les habiletés dynamiques de l'entreprise, l'innovation et les ressources technologiques (coûts de R-D), la disponibilité de ressources variées et la maximisation du profit (Misati *et al.*, 2017 ; Vitrenko *et al.*, 2020).

Concernant les facteurs externes à l'entreprise, nous avons :

- **Les facteurs liés à l'industrie** : il s'agit de la croissance globale/nationale, du type d'industrie et du degré de son intensité de connaissances, de la présence d'un marché de niche, de la profitabilité du secteur, du niveau de maturité de l'industrie, de l'intensité de la concurrence et du niveau d'internationalisation et d'engagement dans l'intégration globale (Djoum et Mballa, 2018 ; Vitrenko *et al.*, 2020) ;
- **Les facteurs liés à l'environnement externe général** : on note ici la distance géographique et culturelle, les barrières relatives à l'entrée, le dynamisme, l'hostilité et la turbulence, les macrofacteurs (taux d'inflation, PNB...), les facteurs institutionnels, les aides publiques (mesures incitatives à l'exportation à travers les facilités douanières et fiscales, les aides à l'exportation) et le risque pays (Coviello *et al.*, 2017 ; Olinga, 2020).

► Conclusion et recommandations

L'enjeu de cette communication portant sur l'internationalisation des PME francophones consistait à mettre en évidence les modalités de l'internationalisation de cette catégorie d'entreprises dans un contexte particulier. Pour ce faire, nous avons d'abord passé en revue les principales théories explicatives de l'internationalisation des PME, et ensuite précisé les réalités dans lesquelles les PME francophones sont confrontées dans leur processus d'internationalisation afin de mieux cerner les facteurs influençant positivement ou négativement ce processus.

Les changements actuels à l'échelle mondiale poussent les chercheurs à examiner de plus près les phénomènes liés à la mondialisation. Des études de plus en plus approfondies sur les phénomènes internationaux émergent, permettant de faciliter les différents échanges internationaux entre les différentes économies concernées par leur développement économique. Il est constaté que toutes les entreprises ont saisi les enjeux de la conquête de nouveaux marchés pour vendre leurs biens et services à l'étranger. De plus, l'intégration de ces marchés par l'acceptation ou le rejet de leurs produits est vraiment vitale non seulement pour ces entreprises, mais aussi pour leurs économies. Kottler et Keller (2016) affirment par là même que le monde est devenu plus petit ; ainsi, les évolutions technologiques en matière de transport et de communication facilitent l'internationalisation des entreprises et permettent aux consommateurs d'acheter des biens et des services dans différents pays.

L'internationalisation des PME est au centre des préoccupations des chercheurs ces dernières années par les exportations qu'elles réalisent, mais elles font face à certains obstacles ne leur permettant pas l'accès facile à ces marchés internationaux. En effet, l'importation ou l'internationalisation en amont permet de créer et de renforcer la position des PME sur leur marché intérieur. Elle leur permet aussi de renforcer leurs actifs pour mieux attaquer le marché international. En aval (les exportations vers les marchés étrangers), les PME sont proactives, c'est-à-dire qu'elles réagissent surtout aux opportunités d'affaires qui se présentent à elles souvent grâce aux réseaux sans avoir de réelles démarches stratégiques au préalable. Elles deviennent plus engagées par la suite compte tenu de leurs objectifs de croissance et de la saturation de leur marché local. Enfin, les PME africaines trouvent l'export simple (vente directe) comme modèle initial et principal d'internationalisation aval.

Par ailleurs, l'on observe que certains facteurs tels que la saturation du marché local, l'identification d'opportunités de marché, l'arrivée d'un nouveau dirigeant, le profil du dirigeant et la culture entrepreneuriale de la PME (aspirations de croissance, investissement en marketing, en R-D, démarches de développement de partenariats et de réseaux), la détention de réseaux nationaux et internationaux peuvent déclencher et accélérer le processus d'internationalisation des PME. Nous pouvons relever aussi que les entreprises traditionnelles et les « born again global » ont tendance à suivre leurs clients nationaux à l'étranger alors que les entreprises « born global » ont plus tendance à suivre leurs clients internationaux. Ceci dans un but de conquérir leurs pays d'implantation, indépendamment de la distance psychique. Le dernier constat est aussi valable pour les entreprises « born again global ». Globalement, ce travail souligne la nécessité d'avoir une vision plus élargie de l'internationalisation des PME de l'Afrique francophone. Nous pouvons retenir deux implications ou recommandations à la suite de cette mise en œuvre de processus d'internationalisation des PME francophones.

- **Sur le plan managérial**, il est important pour les dirigeants de PME francophones de tenir compte de la culture nationale et des caractéristiques du marché étranger (situation de besoin important ou saturation du marché) lors de leurs démarches à l'international. En outre, la prise en compte de certains aspects tels que la maîtrise et la connaissance des pratiques réglementaires, administratives et des comportements culturels du marché à conquérir permettra à ces PME de mieux se préparer aux obstacles inhérents.
- **Sur le plan politique**, il est essentiel que les pouvoirs publics africains reconnaissent le potentiel que représente l'internationalisation des PME pour le développement économique en introduisant des programmes de soutien (Schmidt et Hansen, 2017). Sinon, les PME africaines ne seraient pas en mesure de faire face à la concurrence mondiale et de se développer. Par exemple, les responsables politiques ne doivent pas miner l'internationalisation en amont des entreprises africaines par des droits de douane à l'importation exorbitants et des mesures dissuasives contraignant les liens avec des entreprises étrangères.

► Références bibliographiques

- Ageron, B. et Huault, I. (2002). Complexité du processus d'internationalisation de la PME : vers un enrichissement de l'analyse behavioriste. *Management International*, 6(2), 43-53.
- Amal, M. et Filho, A. R. F. (2010). Internationalization of Small and Medium-sized Enterprises : A Multi Case Study. *European Business Review*, 22(6), 608-623.
- Anderson, W. (2011). Internationalization Opportunities and Challenges for Small and Medium-sized Enterprises from Developing Countries. *Journal of African Business*, 12(2), 198-217.
- Andersson, S. (2000). The internationalization of the firm from an entrepreneurial perspective. *International Studies of Management & Organization*, 30(1), 63-92.
- Arenius, P. (2005). *The psychic distance postulate revised : from market selection to speed of market penetration*. *Journal of International Entrepreneurship*, 3, 115-131.
- Arteaga-Ortiz, J. et Fernandez-Ortiz, R. (2010). Why don't we use the Same Export Barrier Measurement Scale? An Empirical Analysis in Small and Medium-sized Enterprises. *Journal of Small Business Management*, 48(3), 395-420.
- Autio, E., Sapienza, H. J. et Almeida, J. G. (2000). Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth. *Academy of Management Journal*, 43(5), 909-924.
- Axinn, C. N. et Matthyssens, P. (2002). Limits of internationalization theories in an unlimited world. *International Marketing Review*, 19(5), 436-449.
- BAD, OCDE, PNUD. (2017). *Perspectives économiques en Afrique 2017. Entrepreneuriat et industrialisation*.
- Bigler, J. M. et Nyffeler, N. (2006). *Processus d'internationalisation de la PME : la nécessité d'une approche intégrative*. VIII^e Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME. HEC, Fribourg, Suisse.
- Bilkey, W. et Tesar, G. (1977). The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 93-98.
- Bodolica, V. et Spraggon, M. (2006). *Rôle de la taille de l'entreprise en matière d'exportation : Le cas des PME exportatrices moldaves*. VIII^e Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME. HEG Fribourg, Suisse.
- Brouthers, K. D. et Nakos, G. (2004). SME entry mode choice and performance : A transaction cost perspective. *Entrepreneurship theory and practice*, 28(3), 229-247.
- Burgel, O. et Murray, G. C. (2000). The international market entry choices of start-up companies in high-technology industries. *Journal of International Marketing*, 8(2), 33-62.
- Cabrol, M. et Nlemvo, F. (2007). *L'internationalisation des entreprises nouvellement créées*. Conférence de l'Association internationale de management stratégique (AIMS), Canada.

- Casper, S. (2007). How do technology clusters emerge and become sustainable? Social network formation and inter-firm mobility within the San Diego biotechnology cluster. *Research Policy*, 36(4), 438-455.
- Cavusgil, S. T. (1980). On the internationalization process of firms. *European Research*, 8, 273-280.
- Cavusgil, S. T. (1984). Differences among exporting firms based on their degree of internationalization. *Journal of Business Research*, 12(2), 195-208.
- Chandra, A., Paul, J. et Chavan, M. (2020). Internationalization barriers of SMEs from developing countries : a review and research agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 26(6), 1281-1310.
- Child, J. et Hsieh, L. H. (2014). Decision mode, information and network attachment in the internationalization of SMEs : A configurational and contingency analysis. *Journal of world Business*, 49(4), 598-610.
- Ciravegna, L., Majano, S. B. et Zhan, G. (2014). The inception of internationalization of small and medium enterprises : The role of activeness and networks. *Journal of Business Research*, 67(6), 1081-1089.
- Coviello, N. E. et McAuley, A. (1999). Internationalization and the Smaller Firm : a Review of Contemporary Empirical Research. *Management International Review*, 39(3), 223-256.
- Coviello, N. E., Kano L. et Liesch P. (2017) Adapting the Uppsala model to a modern world : Macro-context and microfoundations. *Journal of International Business Studies*, 48(9), 1151-1164.
- Czinkota, M. R. (1982). *Export Development Strategies : U.S. promotion policy*. Praeger.
- Dana, L.-P. et Ratten, V. (2017). International Entrepreneurship in Resource-Rich Landlocked African Countries. *Journal of International Entrepreneurship*, 15(4), 416-435.
- Djourn K.-S. et Mballa A.-Y.-V. (2018), Les déterminants de l'internationalisation des PME camerounaises : vers une quête de légitimité internationale?. *Revue Internationale de Management et d'Économie Appliquée*, 1(1).
- Dominguez, N. et Mayrhofer, U. (2016). « Il n'est jamais trop tard pour entreprendre » : l'internationalisation des *born-again globals*. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 15(1), 61-80.
- Dunning, J. H. (1983). Market power of the firm and international transfer of technology : A historical excursion. *International Journal of Industrial Organization*, 1(4), 333-351.
- Dutot, V., Bergeron, F. et Raymond, L. (2014). Information management for the internationalization of SMEs : An exploratory study based on a strategic alignment perspective. *International Journal of Information Management*, 34(5), 672-681.
- Eriksson, K., Majkgard, A. et Sharma, D. (2005). Path dependence and knowledge development in the internationalization process. *Management International Review*, 40(4), 307-328.

- Etrillard, C. (2004). *L'internationalisation des PME : pour une relecture en termes de stratégies entrepreneuriales*. VII^e Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, Montpellier.
- Fletcher, M. et Harris, S. (2012). Knowledge acquisition for the internationalization of the smaller firm : Content and sources. *International Business Review*, 21(4), 631-647.
- Fligstein, N. (1987). The intraorganizational power struggle : rise of finance personnel to top leadership in large corporations. *American Sociological Review*, 52(1), 44-58.
- Garzon, C. (2005). Earning in the internationalisation process of firms. *Management International*, 9, 77-82.
- Gastaldi, D. (1996). Dans quels cas et comment une PME / PMI pourrait-elle se développer à l'international. *Humanisme et Entreprise*, (216), 25-56.
- Gemser, G., Braud, M. J. et Sarge, A. (2004). *Exploring the internationalization process of small business : a study of Dutch old and new economy firms*. *Management International Review*, 44(2), 127-150.
- Haddoud, M. Y., Jones, P. et Newbery, R. (2020). Export intention in developing countries : a configuration approach to managerial success factors. *Journal of Small Business Management*, 1-29.
- Harris, S. et Wheeler, C. (2005). Entrepreneurs relationships for internationalization : frictions, origins and strategies. *International Business Review*, 14(2), 187-207.
- Hill, C. W., Hwang, P. et Kim, W. C. (1990). An eclectic theory of the choice of international entry mode. *Strategic management journal*, 11(2), 117-128.
- Johanson, J. et Mattsson, L. G. (1992). Network positions and strategic action : an analytical framework. Dans B. Axelsson et G. Easton (dir.), *Industrial Networks : A New View of Reality* (p. 205-217). Routledge.
- Johanson, J. et Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm : A model knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32.
- Johanson, J. et Vahlne, J. E. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, 7(4), 11-24.
- Johanson, J. et Vahlne, J. E. (1992). Management of foreign market entry. *Scandinavian International Business Review*, 1(3), 9-27.
- Johanson, J. et Vahlne, J. E. (2003a). Building a model of firm internationalization. Dans A. Blomstermo et D. D. Sharma (dir.), *Learning in the Internationalization Process of Firms, New Horizons in International Business* (p. 3-15). Edward Elgar Publishing.
- Johanson, J. et Vahlne, J. E. (2003b). Business relationship learning and commitment in the internationalization process. *Journal of International Entrepreneurship*, 1, 83-101.

- Johanson, J. et Vahlne, J. E. (2006). Commitment and opportunity development in the internationalization process : a note on the Uppsala internationalization process model. *Management International Review*, 46(2), 165-178.
- Johanson, J. et Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm : four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305-323.
- Julien, P.-A. (2008, octobre). *L'internationalisation des PME*. Communication à la XXXI^e WPSMEs, OCDE, Paris.
- Kaplinsky, R. et Readman, J. (2001). *Integrating SMEs in global value chains towards partnership for development*. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Vienne.
- Khayat, I. (2004, octobre). *L'internationalisation des PME : vers une approche intégrative*. VII^e Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, Montpellier.
- Knight G. A. et Cavusgil S. T. (2004). Innovation, Organizational Capabilities, and the BornGlobal Firm. *Journal of International Business Studies*, 35(2), 124-141.
- Kotler, P. et Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. Pearson Education Limited.
- Kyvik, O., Saris, W., Bonet, E. et Felcio J.A. (2013). The internationalization of small firms : the relationship between the global mindset and firms' internationalization behavior. *Journal of International Entrepreneurship*, 11(2), 172-195.
- Laghzaoui, S. (2006, octobre). *L'internationalisation des PME : pour une relecture en termes de ressources et compétences*. VIII^e Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, HEC, Fribourg, Suisse.
- Leonidou, C. (2004). An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development. *Journal of Small Business Management*, 42(3), 279-302.
- Li, L., Li, D. et Dalgic, T. (2004). Internationalization process of small and medium-sized enterprises : towards a hybrid model of experiential learning and planning. *Management International Review*, 44(1), 93-116.
- Lu, J. W. et Beamish, P. W. (2001). The internationalization and performance of SMEs. *Strategic management journal*, 22(6-7), 565-586.
- Lu, J. W. et Beamish P. W. (2006). SME Internationalization and performance : Growth vs. profitability. *Journal of International entrepreneurship*, 4, 27-48.
- Manolopoulos, D., Chatzopoulou, E. et Kottaridi, C. (2018). Resources, home institutional context and SMEs' exporting : direct relationships and contingency effects. *International Business Review*, 27(5), 993-1006.
- Marchesnay, M., Mayrhofer, U. et Torrès, T. (2015). L'internationalisation : une question de taille? *Économies et sociétés*, 23(1), 67-81.
- Mendy, J. et Rahman, M. (2019). Application of human resource management's universal model : an examination of people versus institutions as barriers of internationalization for SMEs in a small developing country. *Thunderbird International Business Review*, 61(2), 363-374.

- Meyer, K. E. et Gelbuda, M. (2006). Process perspective in international business research in CEE. *Management International Review*, 46(2), 143-164.
- Misati, E., Walumbwa, F. O., Lahiri, S. et Kundu, S. K. (2017). The Internationalization of African Small and Medium Enterprises (SMEs) : A South-North Pattern. *African Journal of Management*, 3(1), 53-81.
- Musteen, M., Francis, J. et Datta, D. K. (2010). The influence of international networks on internationalization speed and performance : A study of Czech SMEs. *Journal of world business*, 45(3), 197-205.
- Nummela, N. (2004). Is the globe becoming small or is small becoming global? Globalization and internationalizing SMEs. Dans M. V. Jones et P. Dirnitratos (dir.), *Emerging Paradigms in International Entrepreneurship* (p. 128-151). Edward Elgar Publishing.
- Ngo, V. D., Janssen, F. et Falize, M. (2016). An incentive-based model of international entrepreneurship in emerging and transition economies. *Journal of International Entrepreneurship*, 14(1), 52-74.
- Olinga, B. (2020). Stratégies d'internationalisation et rentabilité des entreprises spécialisées : le cas des PMI camerounaises. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 3(2), 307-332.
- Olinga, B. et Bikoah, R. (2022). Qualité des produits et performance des PME à l'international : une étude exploratoire en contexte camerounais. *Revue Française d'Économie et de Gestion*, 3(6).
- Osei-Bonsu, N. (2014). Understanding the Internationalization Process of Small-to Medium-Sized Manufacturing Enterprises (SMEs) : Evidence from Developing Countries. *European Journal of Business and Management*, 6(2), 167-186.
- Oubouali, Y. et El Boussadi, A. (2017). Le choix de l'internationalisation : quels enjeux pour la PME? *Revue d'Études en Management et Finance d'Organisation*, 2(2).
- Oviatt, B. M. et McDougall, P. P. (2004). Retrospective : The internationalization of entrepreneurship. *Journal of International Business Studies*, 36(1), 2-8.
- Oviatt, B. M. et McDougall, P. P. (2005). Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), 537-553.
- Paul, J., Parthasarathy, S. et Gupta, P. (2017). Exporting challenges of SMEs : a review and future research agenda. *Journal of World Business*, 52(3), 327-342.
- Perrault, J. L. et St-Pierre, J. (2008, 28-31 octobre). *Une analyse de l'articulation internationalisation innovation dans les PME : De la métaphore du jazz à l'apologie de la clarinette*. Communication présentée au IX^e CIFEPME, Louvain-la-Neuve (Belgique).
- Peterson, B. M. et Wandel, A. (2000). Evidence for supermassive black holes in active galactic nuclei from emission-line reverberation. *The Astrophysical Journal*, 540(1), L13.

- Phiri, T., Jones, M. V. et Wheeler, C. (2004). Returning to the field in internationalization : an exploratory study of contemporary small firms in the advanced medical products industry. Dans J. V. Jones et P. Dimitratos (dir.), *Emerging Paradigms in International Entrepreneurship* (p. 249-275). McGill International Entrepreneurship Series. Edward Elgar Publishing.
- Rahman, M., Akter, M., Odunukan, K. et Haque, S. E. (2019). Examining economic and technology related barriers of small and medium-sized enterprises internationalization : an emerging economy context. *Business Strategy and Development*, 3(1), 16-27.
- Rahman, M., Uddin, M. et Lodorfos, G. (2017). Barriers to entering foreign markets : evidence from SMEs in emerging markets. *International Marketing Review*, 34(1), 68-86.
- Ramadan, M. (2008). *Internationalisation des PME dans un contexte de proximité : cas du partenariat euro-méditerranéen au Liban* [thèse de doctorat]. École normale supérieure de Cachan, Paris.
- Ramadan, M. et Levratto, N. (2011). Conceptualisation de l'internationalisation des PME : une application au cas du Liban. *Revue internationale P.M.E.*, 24(1), 71–106. <https://doi.org/10.7202/1012552ar>
- Raynard, P. et Forstater, M. (2002). *Corporate Social Responsibility : Implications for Small and Medium Enterprises in Development Countries*. UNIDO.
- Robertson, T. S. et Gatignon, H. (1986). Competitive effects on technology diffusion. *Journal of marketing*, 50(3), 1-12.
- Roy, A., Sekhar, C. et Vyas, V. (2016). Barriers to internationalization : a study of small and medium enterprises in India. *Journal of International Entrepreneurship*, 14(4), 513-538.
- Schmidt, A. et Hansen, M. W. (2017). Internationalization strategies of African firms. *Internationalization and economic growth strategies in Ghana*.
- Shrader, R. C., Oviatt, B. M. et McDougall, P. P. (2000). How new ventures exploit trade-offs among international risk factors : Lessons for the accelerated internationalization of the 21st century. *Academy of Management journal*, 43(6), 1227-1247.
- Shuman, J. C. et Seeger, J. A. (1986). The theory and practice of strategic management in smaller rapid growth firms. *American Journal of Small Business*, 11(1), 7-18.
- Singh, G., Naz, R. et Pathak, R. (2009). Internationalization of SMEs, a challenge for Fiji. *AGSE*, 999-1012.
- Sobjio Nangmo, S. L. et Nabilla Mundam, B. (2023). L'internationalisation des PME des économies en voie d'émergence : considération du+ pays d'origine. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 4(2-1), 69-88. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7785998>
- Spence, M., Gherib, J. B. B. et Biwolé, V. O. (2007). Développement durable et PME : une étude exploratoire des déterminants de leur engagement. *Revue internationale PME*, 20(3-4), 17-42.

- Stuart, T. E., Ozdemir, S. Z. et Ding, W. (2007). Vertical alliance networks : the case of university-biotechnology-pharmaceutical alliance chains. *Research Policy*, 36(4), 477-498.
- Thévenard-Puthod, C. (2021). For a better understanding of the variety of internationalization trajectories of craft firms. *Revue de l'Entrepreneuriat/Review of Entrepreneurship*, 20(4), 41-72.
- Vahlne, J. E. et Johanson, J. (2013). The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise—from internalization to coordination of networks. *International marketing review*, 30(3), 189-210.
- Vahlne, J. E. et Johanson, J. (2017). From internationalization to evolution : The Uppsala model at 40 years. *Journal of international business studies*, 48(9), 1087-1102.
- Vitrenko, A., Tarasiuk, H., Basiurkina, N., Shlapak, A., Berezhnytska, U. et Kosichenko, I. (2020). Features of internationalization of SMEs under the influence of the institutional environment. *International Journal of Advanced Research in Engineering and Technology (IJARET)*, 11(5).
- Welch, D. E., Welch, L. S., Young, L. C. et Wilkinson, I. F. (1998). The importance of networks in export promotion : policy issues. *Journal of International Marketing*, 6(4), 66-82.
- Yli-Renko, H., Autio, E. et Tontti, V. (2002). Social capital, knowledge, and the international growth of technology-based new firms. *International Business Review*, 11(3), 279-304.
- Zacharakis, A. L. (1997). Entrepreneurial entry into foreign markets : a transaction cost perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(3), 23-40.
- Zahra, S. A., Ireland, D. R. et Hitt, M. A. (2000). International expansion by new venture firms : international diversity, mode of market entry, technological learning and performance. *Academy of Management Journal*, 43(5).

Plénière jour 2

Étudiant-Entrepreneur : cultiver l'esprit d'entreprise

Présidente :
Valérie AMIRAUX, professeure, vice-rectrice,
Partenariats communautaires et internationaux,
Université de Montréal (Québec, Canada)

Rapporteur :
Falingué KEITA, Université des Sciences Sociales
et de Gestion de Bamako (Mali)

► **Contributeurs**

Ont contribué à cette communication : **Serge CAKPO**, directeur régional adjoint Projets - Afrique centrale et Grands Lacs, Agence Universitaire de la Francophonie, **Mahamat ABDELLATIF**, directeur du Département management, Université Senghor (Égypte), **Monsieur MOUCHE**, Agence de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (APME), **Richard Laurent OMGBA**, recteur de l'Université de Yaoundé II (Cameroun) et les **Recteurs des universités du Cameroun** (Cameroun).

► **Introduction**

L'esprit d'entreprise est une qualité qui se développe chez les individus qui préfèrent prendre des risques, innover et créer de nouvelles opportunités. Cultiver cet état d'esprit dès le plus jeune âge est essentiel pour encourager l'innovation, encourager la créativité et stimuler le développement économique. En effet, l'un des moyens les plus efficaces de

cultiver cet esprit d'entreprise est de le promouvoir parmi les étudiants. Les étudiants sont une ressource précieuse, car ils possèdent souvent une grande créativité et une volonté de prendre des risques pour créer quelque chose de nouveau. Les encourager à devenir des étudiants-entrepreneurs peut les aider à développer des compétences entrepreneuriales essentielles et à trouver leur voie dans le monde professionnel.

Qu'est-ce qu'un étudiant-entrepreneur ?

Un étudiant-entrepreneur est un étudiant qui combine ses études avec la création et la gestion d'une entreprise. Cela peut se faire parallèlement à son programme d'études ou même en remplaçant complètement les cours traditionnels par un programme d'entrepreneuriat. L'étudiant-entrepreneur est à la fois un apprenant et un créateur, ce qui lui permet d'acquérir une expérience pratique tout en poursuivant ses études.

Le concept d'étudiant-entrepreneur a commencé à prendre de l'ampleur ces dernières années, avec de nombreuses écoles et universités qui offrent désormais des programmes spécifiques aux étudiants intéressés par l'entrepreneuriat. Ces programmes fournissent aux étudiants les connaissances, les compétences et les ressources nécessaires pour créer et gérer leur entreprise avec succès.

Selon le rapport de la Banque mondiale (2017), moins de 50 % des jeunes de 15 à 24 ans participent au marché du travail en Afrique francophone. Cette situation s'explique par la massification de l'accès à l'éducation de cette portion de la population, mais aussi par les difficultés liées à l'accès au marché de l'emploi, notamment pour les personnes diplômées de l'enseignement supérieur. Dans ce contexte, développer des activités entrepreneuriales ancrées dans les réalités locales des marchés de l'emploi (locaux, sous-régionaux, régionaux) peut être une solution, d'autant qu'un rapport de l'OCDE (2017) explique que 72 % des jeunes sont attirés par l'entrepreneuriat.

L'accès à des formations de qualité à l'entrepreneuriat est donc une priorité pour l'ensemble des universités si elles veulent accompagner leurs populations étudiantes vers l'emploi. Cela passe par la sensibilisation dès les premières sessions, et quelles que soient les disciplines des personnes étudiantes et de celles qui ont récemment obtenu leur

diplôme, cette sensibilisation a deux dimensions : d'une part, l'esprit d'entreprendre et d'autre part, l'esprit d'entreprise, pour reprendre une distinction présente dans la littérature.

Dans le cadre d'une enquête menée à l'automne 2023 par des équipes de consultants pour l'Université de Montréal, près de 4 000 étudiants et étudiantes du Bénin, de Côte d'Ivoire et du Sénégal ont été sondés. Plusieurs éléments ressortent de cette enquête dont les résultats sont encore préliminaires (à venir en 2024) : 50 % des personnes interrogées aimeraient créer une entreprise après l'obtention de leur diplôme, mais moins de 10 % des personnes interrogées y sont parvenues. Près de 10 % des personnes interrogées ont suivi une formation en lien avec l'entrepreneuriat et moins de 50 % des personnes ont reçu de l'information sur le milieu entrepreneurial dans leur université d'attache. Près de 40 % des personnes déclarent que leur université ne possède pas de service de soutien à l'entrepreneuriat.

Par ailleurs, les universités peuvent agir sur trois dimensions :

1. S'assurer que le développement d'une culture entrepreneuriale (l'acquisition des compétences transversales) concerne toutes les disciplines ;
2. Que le mentorat soit assuré tout au long de la formation ;
3. Que des incubateurs permettent aux étudiantes et étudiants intéressés de tester leurs idées.

Manifestement, être un étudiant-entrepreneur peut donner aux étudiants une longueur d'avance sur le marché du travail. Les employeurs apprécient souvent les compétences entrepreneuriales et la capacité à prendre des initiatives. Avoir déjà une expérience entrepreneuriale peut être un atout précieux dans la recherche d'un emploi ou dans le développement d'une carrière professionnelle.

La suite du présent rapport est subdivisée en deux points. Le premier point aborde les ressources et initiatives pour encourager l'esprit d'entreprise chez les étudiants et le second met l'accent sur les défis et opportunités liés à l'entrepreneuriat étudiant. Et enfin, par une conclusion couronnée par les recommandations formulées lors de la plénière.

► 1. Ressources et initiatives pour encourager l'esprit d'entreprise chez les étudiants

Les ressources et initiatives jouent un rôle essentiel pour encourager l'esprit d'entreprise chez les étudiants. En effet, il a été rappelé au cours de la plénière de nombreuses ressources et initiatives pour encourager l'esprit d'entreprise chez les étudiants. Parmi celles-ci, nous notons les ressources et initiatives suivantes :

- Programme d'incubation entrepreneuriale ;
- Programmes de formation et de sensibilisation à l'entrepreneuriat ;
- Concours et compétitions d'entrepreneuriat ;
- Création d'une alliance de partenariat avec les entreprises ;
- Réseaux d'anciens élèves et d'anciens entrepreneurs ;
- Accès aux financements et aux ressources ;
- Centre d'entrepreneuriat au sein des universités ;
- Développement des compétences transversales ;
- Système de mentorat ;
- Etc.

Programme d'incubation entrepreneuriale : De nombreuses universités et établissements d'enseignement supérieur proposent des incubateurs d'entreprises destinés aux étudiants-entrepreneurs. Ces espaces offrent un environnement propice à l'innovation et à la collaboration, ainsi que des ressources telles que des conseils d'experts, des programmes de mentorat et un accès à des financements.

Programmes de formation et de sensibilisation à l'entrepreneuriat : Les universités et institutions éducatives proposent souvent des programmes de formation conçus pour développer les compétences entrepreneuriales chez les étudiants. Ces programmes peuvent inclure des cours, des ateliers pratiques, des conférences et des événements de réseautage, dans le but de sensibiliser les étudiants à l'entrepreneuriat et de les aider à acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour lancer et gérer leur propre entreprise.

Concours et compétitions d'entrepreneuriat : De nombreux concours et compétitions sont organisés pour les étudiants-entrepreneurs. Cela peut inclure des compétitions d'idées d'entreprise. Ces initiatives offrent aux étudiants l'occasion de présenter leurs idées, de recevoir de la rétroaction constructive, de gagner des prix et de se connecter avec des professionnels de l'industrie.

Création d'une alliance de partenariat avec les entreprises : Les établissements d'enseignement supérieur peuvent établir des partenariats avec des entreprises locales ou des acteurs de l'industrie pour créer des opportunités de collaboration. Cela peut prendre la forme de projets de recherche conjoints, de stages en entreprise, de mentorat ou de programmes de bourses.

Réseaux d'anciens élèves et d'anciens entrepreneurs : Les étudiants peuvent bénéficier de l'expérience et des conseils d'anciens étudiants ayant réussi dans le domaine de l'entrepreneuriat. Les réseaux de diplômés d'une université et les associations d'anciens élèves peuvent organiser des événements, des conférences et des activités de réseautage, permettant aux étudiants de se connecter avec des anciens entrepreneurs qui peuvent les guider et les inspirer.

Accès aux financements et aux ressources : Les étudiants-entrepreneurs ont souvent besoin de financements pour démarrer et faire croître leur entreprise. Les établissements d'enseignement supérieur peuvent faciliter l'accès aux ressources financières, telles que des subventions, des bourses ou des programmes de prêts spécifiques aux entrepreneurs étudiants. De plus, des organisations externes, telles que des fonds de capital-risque ou des investisseurs providentiels, peuvent également soutenir financièrement les étudiants-entrepreneurs prometteurs.

► 2. Les défis et opportunités liés à l'entrepreneuriat étudiant

Cette section est composée de deux sous-sections. La première section aborde les défis liés à l'entrepreneuriat et la seconde fait une monographie des opportunités liées à l'entrepreneuriat.

2.1 Défis liés à l'entrepreneuriat étudiant

L'entrepreneuriat étudiant présente de nombreux avantages, mais il existe également des défis potentiels auxquels les étudiants-entrepreneurs peuvent être confrontés. Parmi ceux-ci, il est généralement retenu : le manque d'expérience et de connaissances ; la pression du temps et la charge de travail supplémentaire ; le manque de ressources financières ; la gestion de l'échec et de l'incertitude ; le manque de soutien et de réseautage ; les contraintes réglementaires et administratives.

Manque d'expérience et de connaissances : Les étudiants-entrepreneurs peuvent manquer d'expérience pratique dans la création et la gestion d'une entreprise. Ils peuvent ne pas posséder les compétences nécessaires en matière de marketing, de gestion des ressources humaines, de finances, etc. Cela peut rendre le processus de démarrage et de gestion d'une entreprise plus difficile et nécessiter une courbe d'apprentissage plus longue.

Pression du temps et charge de travail supplémentaire : Les étudiants qui se lancent dans l'entrepreneuriat doivent souvent jongler entre leurs études et la gestion de leur entreprise. Cela implique une charge de travail supplémentaire, des horaires chargés et une gestion efficace du temps. L'équilibre entre les études et l'entrepreneuriat peut être difficile à atteindre et peut conduire à un épuisement et à une pression accrue.

Manque de ressources financières : Le financement est souvent un défi majeur pour les étudiants-entrepreneurs. Ils peuvent avoir du mal à obtenir des investissements, des subventions ou des prêts pour financer leur projet d'entreprise. Le manque de ressources financières peut limiter leur capacité à développer leur entreprise, à recruter du personnel, à acquérir des équipements, etc.

Gestion de l'échec et de l'incertitude : L'entrepreneuriat comporte toujours un certain degré de risque. Les étudiants-entrepreneurs doivent être prêts à faire face à l'échec et à l'incertitude. Ils peuvent rencontrer des obstacles, subir des revers et commettre des erreurs en cours de route. La capacité à gérer l'échec, à apprendre de ses erreurs et à persévérer est essentielle pour réussir dans l'entrepreneuriat.

Manque de soutien et de réseautage : Les étudiants-entrepreneurs peuvent parfois se sentir isolés, en particulier lorsqu'ils sont confrontés à des défis ou à des difficultés. Ils peuvent manquer de soutien et de mentorat de la part de personnes expérimentées dans l'industrie. Un réseau solide de pairs, de mentors et de professionnels de l'industrie peut être crucial pour fournir des conseils, des ressources et des opportunités de réseautage.

Contraintes réglementaires et administratives : Il y a souvent des règlements et des procédures administratives spécifiques qui doivent être suivis lors de la création et de la gestion d'une entreprise. Les étudiants-entrepreneurs doivent être conscients de ces exigences et être prêts à y faire face. Cela peut inclure l'immatriculation de l'entreprise, les exigences fiscales, les réglementations du travail, etc.

Ces défis ne doivent pas décourager les étudiants-entrepreneurs, mais plutôt les inciter à être conscients des obstacles potentiels et à trouver des solutions et des ressources pour les surmonter. Il est important de rechercher le soutien et les conseils nécessaires, de se former continuellement et de rester persévérant dans la poursuite de ses objectifs entrepreneuriaux.

2.2 Opportunités liées à l'entrepreneuriat étudiant

L'entrepreneuriat étudiant offre de nombreuses opportunités aux étudiants qui souhaitent développer leurs idées et créer leur propre entreprise. Certaines opportunités liées à l'entrepreneuriat étudiant comprennent :

Accès aux ressources universitaires : Les étudiants-entrepreneurs ont accès à de nombreuses ressources offertes par leur université, telles que les laboratoires, les bibliothèques, les experts universitaires, les programmes d'incubation et les conseils d'anciens étudiants-entrepreneurs.

Réseautage : L'entrepreneuriat étudiant offre l'opportunité de rencontrer d'autres étudiants-entrepreneurs ainsi que des professionnels de l'industrie. Les événements, les conférences et les programmes d'incubation permettent aux étudiants de développer leur réseau professionnel dès le début de leur carrière entrepreneuriale.

Apprentissage pratique : Les étudiants-entrepreneurs ont l'opportunité d'acquérir une expérience pratique en travaillant sur leur entreprise pendant leurs études. Cela leur permet de mettre en pratique les connaissances théoriques acquises en classes, de développer des compétences professionnelles et de gérer de vrais projets.

Soutien financier : De nombreuses universités et organisations offrent des financements et des bourses aux étudiants-entrepreneurs. Ces ressources financières peuvent aider les étudiants à développer leur projet et à le rendre viable plus rapidement.

Validation de l'idée et du marché : L'entrepreneuriat étudiant offre l'opportunité de valider une idée d'entreprise et de tester le marché. Les étudiants peuvent obtenir des commentaires précieux de la part de leurs pairs, des enseignants et des mentors, ce qui leur permet d'améliorer leur produit ou service avant de le lancer officiellement.

Développement de compétences transférables : L'entrepreneuriat étudiant permet aux étudiants de développer un large éventail de compétences, telles que la gestion du temps, la prise de décision, la résolution de problèmes, la communication et le leadership. Ces compétences sont transférables et peuvent être utilisées dans divers domaines professionnels.

Possibilité de créer un impact social : Les étudiants-entrepreneurs ont également l'opportunité de créer un impact social en développant des entreprises qui résolvent des problèmes sociaux et environnementaux. Ils peuvent s'engager dans des initiatives liées au développement durable, à l'inclusion sociale et à la responsabilité sociale des entreprises.

► **Conclusion et recommandations**

En guise de conclusion, le besoin crucial de cultiver l'esprit d'entreprise chez les étudiants pour favoriser leur développement personnel et professionnel a été souligné. Pour ce faire, l'accent a été mis sur les recommandations suivantes :

- Sensibiliser les étudiants à l'entrepreneuriat dès le plus jeune âge;
- Renforcer la formation entrepreneuriale;

- Encourager la collaboration entre les étudiants et les entreprises ;
- Mettre en place des mesures de soutien financier ;
- Valoriser l'entrepreneuriat dans la société ;
- Développer la compétence transversale ;
- Mettre en place une clinique juridique, etc.

En adoptant ces recommandations, un environnement propice à l'épanouissement des étudiants-entrepreneurs sera ainsi créé, pour favoriser l'innovation, la création d'emplois et la croissance économique dans les pays.

► **Références bibliographiques**

- Banque Mondiale. (2017). *Réduire la pauvreté et stimuler la prospérité partagée : Rapport sur le développement mondial 2017*. Banque Mondiale.
- OCDE. (2017). *Créer des opportunités pour les jeunes : Rapport sur l'entrepreneuriat et l'emploi des jeunes en Afrique francophone*. Organisation de Coopération et de Développement Économique.
- Université de Montréal. (2023). *Enquête sur les aspirations entrepreneuriales et l'accès à l'emploi des étudiants dans le monde francophone : Résultats des consultations au Bénin, Côte d'Ivoire et Canada*. Université de Montréal.



Plénière jour 3

Catalyser la croissance : stratégies et bonnes pratiques

Président :

Clément DUHAIME, conseiller stratégique,
Observatoire de la Francophonie économique,
Université de Montréal (Québec, Canada)

Rapporteur :

Falingué KEITA, Université des Sciences Sociales
et de Gestion de Bamako (USSGB) (Mali)

► **Contributeurs**

Ont contribué à cette communication : **Jean Marie Louis BADGA**, directeur général, Agence de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (APME) (Cameroun), **Idrissa DIABIRA**, directeur général, Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises (ADEPME) (Sénégal) et **Christophe EKEN**, président, Conférence permanente des chambres consulaires africaines et francophones (CPCCAF) et président, CCIMA Cameroun (Cameroun).

L'environnement économique actuel est très concurrentiel et dynamique, ce qui rend crucial pour les entreprises de trouver des moyens de stimuler et d'accélérer leur croissance. Catalyser la croissance nécessite une réflexion stratégique et l'adoption de bonnes pratiques qui ont fait leurs preuves dans le domaine des affaires.

La plénière *Catalyser la croissance : stratégies et bonnes pratiques* met l'accent sur les différentes stratégies que les entreprises peuvent mettre en place pour stimuler leur croissance et atteindre leurs objectifs commerciaux. Elle explore également les bonnes pratiques qui ont été adoptées avec succès par les entreprises qui ont connu une croissance rapide.

La diversification de l'activité est l'une des stratégies clés pour catalyser la croissance. Les entreprises qui cherchent à se développer rapidement cherchent souvent à élargir leur offre de produits ou services. Cela permet non seulement de toucher un public plus large, mais également d'exploiter de nouvelles opportunités de marché. La diversification peut se faire par l'élargissement de la gamme de produits existants ou par l'introduction de nouveaux produits sur le marché.

Une autre stratégie importante pour catalyser la croissance est ***l'expansion géographique***. Les entreprises qui cherchent à accélérer leur croissance cherchent souvent à étendre leurs activités à de nouveaux marchés, tant au niveau national qu'international. L'expansion géographique permet de profiter de nouvelles opportunités de croissance dans des régions où la demande est forte, mais où la concurrence est moins féroce. Cela nécessite une analyse approfondie du marché et une adaptation de la stratégie commerciale aux spécificités de chaque marché.

Le marketing efficace est également une stratégie clé pour catalyser la croissance. Les entreprises doivent identifier et comprendre les besoins et les attentes des clients, afin de développer des messages et des campagnes marketing ciblés. Il est également important de mettre en place des canaux de distribution appropriés pour atteindre les clients potentiels. Les entreprises qui réussissent à croître rapidement sont souvent celles qui ont une stratégie de marketing efficace et qui ont su créer une marque solide et reconnaissable.

Les partenariats stratégiques sont également des bonnes pratiques importantes pour catalyser la croissance. En collaborant avec d'autres acteurs du marché, les entreprises peuvent tirer parti des ressources et des compétences complémentaires. Les partenariats peuvent prendre différentes formes, telles que des partenariats de distribution, technologiques ou de comarketing. En travaillant avec des partenaires stratégiques, les entreprises peuvent exploiter de nouvelles opportunités de croissance plus rapidement et plus efficacement.

L'innovation est une autre bonne pratique cruciale pour catalyser la croissance. Les entreprises qui réussissent à croître rapidement sont souvent celles qui sont capables de développer en permanence de nouveaux produits et services innovants. Cela nécessite un investissement dans la recherche et le développement, ainsi que la mise en place d'un processus d'innovation efficace. Les entreprises doivent également créer une culture d'innovation au sein de l'organisation, encourageant les idées nouvelles et la créativité.

En conclusion, catalyser la croissance nécessite l'adoption de stratégies et de bonnes pratiques qui ont fait leurs preuves. La diversification de l'activité, l'expansion géographique, le marketing efficace, les partenariats stratégiques, l'innovation, la migration de l'informel vers le formel, la simplification de la formalité d'inscription, la numérisation de la création d'entreprise, la mise en place du guichet unique des incitations à l'investissement et des outils technologiques pour la transformation numérique des PME sont des facteurs clés pour stimuler la croissance d'une entreprise. En mettant en place ces stratégies et bonnes pratiques, les entreprises peuvent prendre l'initiative sur leur marché et assurer leur croissance à long terme.



Table ronde

Accès au financement pour l'entrepreneuriat féminin : cas du Cameroun

Rapporteuse :

Marianne MAKOUEM TENE, chargée de recherche au Centre National d'Éducation, ministère de la Recherche Scientifique et de l'Innovation, Cameroun

► **Contributeurs**

Ont permis de rédiger ce rapport, les communications écrites et/ou orales, les personnes suivantes : **Gwendoline ABUNAW**, directrice générale, Ecobank (Cameroun), **Lorraine ANDERSON**, haute-commissaire du Canada au Cameroun, **Caroline MEGANG KAMDEM**, Fondatrice de Mind Trust Consulting, Manyawe (Cameroun), **Mireille MENANGA épouse ABONGO**, conseillère technique n°1 ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Économie Sociale et de l'Artisanat de la République du Cameroun (MINPMEESA) et **SENORAV International**.

► **Résumé**

L'entrepreneuriat féminin occupe une place de plus en plus importante dans les politiques publiques ainsi que dans la recherche (Fouda, 2014 ; Roukatou, 2015). Seulement, cette forme d'entrepreneuriat peine à faire un saut quantitatif du fait de plusieurs obstacles au rang desquels figure l'accès au financement. La qualité informelle et la petite taille constituent les caractéristiques principales des entreprises dirigées par les femmes. Afin d'accroître l'accès au financement par les femmes entrepreneures,

plusieurs stratégies sont préconisées. Pour ce qui est de l'entreprise, les femmes entrepreneures doivent formaliser leurs activités et monter des plans d'affaires de qualité. Du côté des femmes entrepreneures, le renforcement des capacités est nécessaire ainsi que le développement personnel. En matière de politiques publiques, les ressources financières et non financières devraient être mobilisées et mises à disposition.

► Introduction

La promotion du genre et de l'équité a pris une place importante dans les politiques de développement du Cameroun ces dernières décennies. De ce fait, le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi a permis la mise en œuvre de la Politique Nationale Genre et un grand nombre de programmes et projets en faveur des femmes. Malgré tous ces efforts, la disparité entre femmes et hommes reste toujours considérable. À titre d'illustration, dans le domaine de l'emploi, l'écart entre le taux de chômage chez les hommes et les femmes était de 19,3 % en 2014 (MINEPAT, 2020). De ce fait, la Stratégie Nationale de Développement 2020-2030 (SND30) a prévu l'intensification des programmes qui vont encourager l'entrepreneuriat des femmes et des jeunes. Cet objectif est en alignement avec l'aspiration 6 de l'Agenda 2063 de l'Union africaine qui est consacrée à un modèle africain de développement centré sur les peuples, en s'appuyant particulièrement sur le potentiel des femmes et des jeunes.

La matrice d'action prioritaire de la SND30 prévoit dans le cadre de la protection sociale le renforcement des programmes d'entrepreneuriat féminin et d'autonomisation des femmes. La promotion de l'entrepreneuriat féminin est adossée sur deux principaux ministères au Cameroun : le ministère de la Promotion de la Femme et de la Famille et le ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Économie Sociale et de l'Artisanat.

L'entrepreneuriat féminin prend de plus en plus d'ampleur dans le monde. On est passé de 5 % de femmes entrepreneures en 1970 à près de 25 % actuellement (Dzaka-Kikouta et Mabenge, 2018). Diallo *et al.* (2021) ont relevé quelques forces et faiblesses de l'entrepreneuriat féminin au Cameroun. Au titre des forces, on peut citer : une forte volonté politique ; l'existence d'un cadre juridique et réglementaire favorable ; l'existence d'un ministère responsable des questions de la femme ;

l'existence de politiques, plans, programmes et projets en faveur de l'insertion économique des femmes; un tissu associatif en milieu féminin dense et dynamique; une approche holistique de l'épanouissement de la femme; le positionnement stratégique sur le terrain avec le maillage du territoire national par les unités opérationnelles (les Centres de Promotion de la Femme et de la Famille). En ce qui concerne les faiblesses, on peut retenir : l'absence de l'application du principe de continuité du service public (le changement de ministre change souvent la dynamique entamée par la précédente); les pesanteurs sociales; la faible représentativité de la femme dans les sphères de prise de décision; la faiblesse de l'enveloppe budgétaire consacrée au ministère de la Promotion de la Femme et de la Famille; la faiblesse du capital humain en matière de planification sensible au genre et à la question entrepreneuriale; la faible performance des politiques de formalisation des entreprises; la faible impulsion du financement de l'entrepreneuriat féminin; l'accroissement des importations des produits alimentaires.

De plus, au Cameroun, l'entrepreneuriat féminin est ralenti du fait de plusieurs grandes catégories d'obstacles d'ordre institutionnel, socio-culturel, économique et personnel (Dzaka-Kikouta et Mabenge, 2018; Fouda, 2014). Parmi ceux-ci, on peut citer :

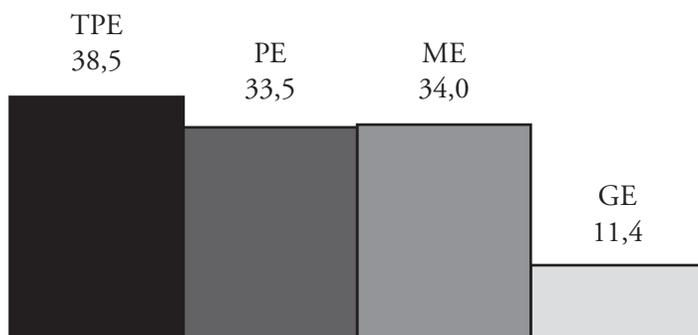
L'instabilité politique, les conflits intercommunautaires et les réfugiés qui en résultent, les actions du mouvement terroriste Boko Haram dans l'Extrême-Nord, la crise dans le nord-ouest et le sud-ouest du pays, l'extrémisme violent et la radicalisation au sein de la population jeune, les crises économiques et les risques sanitaires (exemple de la COVID-19), le système productif fortement dominé par l'économie informelle, la faible capacité des acteurs clés (administration, organisations féminines), le manque ou la faible confiance des femmes vis-à-vis du gouvernement, la qualité de la gouvernance et l'accès au financement.

Dans une étude menée par Roukatou en 2015 sur un échantillon de 140 femmes entrepreneures, 66 % d'entre elles avaient indiqué l'accès au financement comme étant leur problème majeur. Il s'est manifesté dans les difficultés d'acquisition du capital de départ des entrepreneures. En réalité, 49,5 % des femmes ont dit ne pas disposer d'informations sur le crédit, tandis que 40 % ont déclaré manquer de garanties pour emprunter. De manière globale, l'INS (2020) relève qu'environ 95 % des femmes n'ont pas eu accès aux financements des établissements de crédit lors du démarrage de leur entreprise, contre 93 % d'hommes.

La question de l'accès au financement par les femmes entrepreneures se situe dans la problématique plus globale de l'inclusion financière au Cameroun (Zogning, 2021). D'après Gwendoline Abunaw, directrice générale de Ecobank au Cameroun¹, l'écosystème financier ne compte que 18 banques et est fortement masculinisé. Environ 30 % seulement des femmes ont un compte bancaire. Les femmes entrepreneures, exerçant leur métier majoritairement dans le secteur informel, ont des difficultés à produire l'historique de leurs transactions financières et font face aux problèmes de garanties lorsqu'elles sollicitent un crédit bancaire. En effet, 95 % des femmes entrepreneures contre 93,3 % d'hommes ne tiennent pas de comptabilité officielle, suivant OHADA (INS, 2020).

La femme entrepreneure au Cameroun remplit ses fonctions sociales liées au soin à la famille en même temps qu'elle assume sa position économique. Aussi, 90 % de femmes entrepreneures sont dans l'informel, ce qui constitue un frein à l'accès au financement officiel des banques (Menanga épouse Abongo, 2024; Ndione et Diouf, 2020; Zogning, 2021). Finalement, les entreprises dirigées par les femmes sont en majorité de petite taille. La figure 1 ci-dessous présente la proportion des promotrices d'entreprises selon leur typologie. On peut voir que les femmes sont très présentes dans les très petites entreprises (TPE). Pour tous les types d'entreprises, moins de 50 % de femmes en sont les promotrices.

Figure 1 | Proportion (%) des promotrices d'entreprises selon la typologie



Source : INS, 2020

1. Cette communication a été faite au cours de la table ronde sur l'accès au financement par les femmes entrepreneures au Cameroun lors de la 4^e édition de la Conférence internationale sur la Francophonie économique tenue à Yaoundé.

L'objectif de cette contribution est d'identifier les freins à l'accès au financement par les femmes entrepreneures, de présenter ensuite quelques stratégies pour accroître l'accès des femmes entrepreneures au financement au Cameroun, et finalement de décrire quelques initiatives en faveur du financement des femmes entrepreneures au Cameroun.

► 1. Freins à l'accès au financement par les femmes entrepreneures

1.1 Facteurs internes pour les PME

- La taille de l'entreprise : entreprise individuelle ;
- La qualité du plan d'affaires ;
- Le développement des entreprises : elles ne modernisent pas leurs outils et leurs procédures de production. Par conséquent, elles ont de la peine à capter de nouveaux marchés et de nouveaux financements. Elles ont peur du risque ;
- Les performances financières : l'absence ou la mauvaise tenue des documents financiers ne permet pas d'établir l'historique de l'entreprise afin d'évaluer sa viabilité. Par conséquent, cela empêche l'obtention des financements.

1.2 Facteurs externes à la PME

- Le contexte économique : les crises sécuritaires nationales, la crise sanitaire et la guerre en Ukraine, qui ont réduit les ressources publiques.

1.3 Autres facteurs réduisant l'accès au financement des femmes entrepreneures au Cameroun

- La faible confiance en soi, le manque de détermination, le peu d'ambition et la résignation chez certaines femmes entrepreneures annihilent ainsi leur potentiel entrepreneurial (Brush et Gatewood, 2008, cités par Fouda, 2014) ;
- Les compétences et les formations ;

- Problème d'accès aux informations (ambassade des États-Unis et du Canada par exemple);
- Les stéréotypes : les femmes peuvent être moins souvent prises au sérieux par leurs interlocuteurs, car ces derniers ont tendance à les assigner à leur rôle de mère de famille. Les structures bancaires les considèrent souvent comme des débrouillardes et ont tendance à leur accorder de faibles crédits. Aussi, les banques sont plus exigeantes en matière de garanties à l'égard des femmes comparativement aux hommes. La littérature explique notamment que l'entrepreneuriat a tendance à être associé à des stéréotypes de genre plutôt masculins; de ce fait, les compétences des femmes sont plus difficilement reconnues (Zogning, 2021). Les conséquences de ces stéréotypes peuvent être importantes pour les femmes. La sous-capitalisation peut, entre autres, conduire à une sous-performance d'entreprises créées par des femmes, ce qui renforcerait le stéréotype d'un « moins bon » entrepreneuriat lorsqu'il est entrepris par des femmes (Boring, 2016);
- La paperasse et les procédures administratives : le dossier à constituer pour obtenir un crédit est souvent composé de plusieurs documents que les femmes ont de la difficulté à fournir.

Afin de permettre une analyse quantitative des freins à l'accès au financement par les femmes entrepreneures au Cameroun, Fouda (2014) et Dzaka-Kikouta et Mabenge (2018) ont défini deux indicateurs, soit l'accès aux ressources et l'accès aux marchés et à la technologie. Le tableau 1 ci-dessous présente quelques exemples d'indicateurs qui peuvent être utilisés pour mesurer ces variables.

Tableau 1 | Récapitulatif des variables et des indicateurs de mesure de l'accès au financement par les femmes entrepreneures

Variable	Exemple d'indicateurs
Accès aux ressources	<ul style="list-style-type: none"> • Insuffisance des fonds propres ; • Difficulté d'accès au crédit institutionnel ; • Absence ou insuffisance d'organismes de financement appropriés ; • Manque ou faiblesse en matière d'éducation et de formation en entrepreneuriat ; • Insuffisance ou manque de moyens de production adéquats ; • Prédominance des activités de survie du secteur informel par rapport aux activités à forte croissance et durables, ce qui entraîne une accumulation du capital dans le secteur formel ; • Difficulté d'accès à de l'information utile ; • Méconnaissance de l'appui-conseil et des circuits de financement ; • Soutien insuffisant de la part des banques ; • Le microcrédit, qui est le produit phare des programmes de financement de l'entrepreneuriat féminin, offre une couverture insuffisante de la clientèle cible, notamment en milieu rural ; • Manque de qualifications du personnel ; • Manque ou rareté d'un réseau structuré et fonctionnel.

Variable	Exemple d'indicateurs
Accès aux marchés et à la technologie	<ul style="list-style-type: none"> • Manque d'informations concernant le marché et les occasions d'affaires ; • Mauvaise organisation et insuffisance des structures d'encadrement (insuffisance d'infrastructures de transport et de communication) ; • Pressions fiscales, policières et douanières (mauvaise application des textes, ignorance des lois fiscales) ; • Discrimination et prédation de la part des services administratifs vis-à-vis des femmes d'affaires impliquées dans des échanges transfrontaliers ; • Manque ou rareté de mesures incitatives gouvernementales pour la participation aux foires commerciales et coût élevé des services ; • Faible accès des femmes chefs d'entreprises aux TIC, ce qui crée principalement un manque de jeunes entreprises dirigées par des femmes dans le domaine des TIC, sauf au Maroc où, grâce au programme Cloud Start-up Academy amorcé en 2014, un partenariat entre l'Association des Femmes Chefs d'Entreprise (AFEM) et les groupes Microsoft et Inwi a permis de lancer 50 jeunes entreprises dirigées par des Marocaines.

Source : Dzaka-Kikouta et Mabenge (2018)

► 2. Stratégies pour accroître l'accès au financement des femmes entrepreneures au Cameroun

- Investir sur soi : bénéficier d'un accompagnement ou d'une formation ;
- Avoir un bon plan d'affaires : un atout (À Bambaé, 2022) ;
- Formaliser son entreprise : coopérative, petite entreprise, etc. ;

- Identifier les cibles en fonction de votre besoin de financement (*Business Angels*, ouverture du capital, franchise, banque spécialisée comme les banques agricoles, technologie financière, financement en matériel, mutuelles, etc.);
- Rechercher les conseils : accompagnement professionnel, mentorat;
- Développer son entreprise afin d'avoir accès aux nouveaux marchés et à de nouvelles sources de financement;
- Organiser/participer aux formations sur le développement personnel et le leadership. Ceci va permettre aux femmes entrepreneures de changer de paradigme et d'état d'esprit afin d'accroître leur niveau d'ambition et la confiance en elles (Zogning, 2021);
- Organiser des séances de sensibilisation des institutions bancaires afin d'éliminer le biais en défaveur des femmes par rapport à leurs capacités à obtenir et à gérer des crédits importants;
- Vulgariser les modèles de réussite afin de créer de l'émulation chez les femmes entrepreneures;
- Promouvoir la littératie financière chez les femmes entrepreneures afin de leur permettre de mieux comprendre les services bancaires et le secteur financier;
- Appartenir à des réseaux de femmes d'affaires/femmes entrepreneures (voir l'exemple du GFAC dans l'encadré 1 suivant).

Encadré 1 | Le Groupement des femmes d'affaires du Cameroun (GFAC)

Le GFAC est l'organisation principale pour les femmes entrepreneurs au Cameroun. Le GFAC a été créé en 1985 par un groupe de femmes chefs d'entreprise dans le but de promouvoir les relations d'affaires et de partager des expériences professionnelles. Le siège de l'organisation est à Douala et elle a des délégations dans les dix provinces du Cameroun. Leur mandat consiste à mettre à

disposition un local où les membres peuvent se rencontrer pour partager des expériences, élargir leurs réseaux et échanger des informations dans le domaine du business.

Le GFAC compte 500 membres individuels qui sont activement impliqués dans les activités entrepreneuriales de l'économie camerounaise. Ces membres individuels (des délégations régionales) gèrent un total de 300 petites associations locales, chacune ayant jusqu'à 20 adhérents. Le GFAC estime qu'il touche environ 4 000 femmes entrepreneurs.

L'association est un membre fondateur du Réseau des femmes entrepreneurs pour le soutien à l'entrepreneuriat féminin, elle est membre du Forum francophone des affaires (FFA), membre de la Table ronde des entrepreneurs africains, et également membre de la Chambre de commerce du Cameroun. En tant que membre des Femmes chefs d'entreprises mondiales (FCEM), elle permet à ses adhérentes d'être connectées à un réseau de plus de 2 millions de femmes entrepreneurs originaires de 70 pays du monde entier.

Source : Fouda (2014)

► **3. Présentation de quelques guichets destinés aux femmes entrepreneures au Cameroun**

3.1 Les guichets étatiques ou institutionnels

3.1.1 Le ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Économie Sociale et de l'Artisanat (MINPMEESA)

Le ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Économie Sociale et de l'Artisanat (MINPMEESA) s'est attelé à travailler à la structuration des femmes entrepreneures sous forme de groupes d'initiative commune (GIC), de groupes d'intérêt économique (GIE) et de coopératives. Ce processus a abouti à la mise sur pied du réseau des femmes de l'économie sociale et solidaire, puis à l'organisation par filière afin

d'augmenter la production et d'inciter à la transformation des produits. Le MINPMEESA a aussi travaillé à la mise sur pied d'un cadre légal et réglementaire des PME, la promulgation de la loi-cadre sur l'économie sociale et sa loi d'application.

Aussi, dans le domaine de l'artisanat, ce même processus a été conduit pour accroître les possibilités d'accès aux financements officiels par les banques. Le MINPMEESA organise aussi des manifestations à caractère économique et commercial pour exposer les créations des PME : salons régionaux, départementaux, nationaux et internationaux, et ce, afin de les aider à accroître leurs chiffres d'affaires.

En ce qui concerne les mécanismes de financement directs, le MINPMEESA mène les actions suivantes :

- Les fonds prototypes logés à l'Agence des Petites et moyennes Entreprises (APME) qui permettent de financer les prototypes développés dans le cadre de projets innovants portés par les PME ou d'autres Camerounais.
- L'apport des subventions dans le cadre des transferts des compétences au sein des communes pour financer la production, l'accès au matériel de production et les intrants agricoles. Ces fonds sont orientés vers les filières définies comme prioritaires dans la Stratégie Nationale de Développement 2030.
- Des financements directs des incubateurs. Il existe un Programme National d'Incubation d'Entreprises (INCUB'CAM). Le Cameroun compte environ 12 incubateurs publics logés principalement au sein des universités et des incubateurs privés.
- Un fonds de garantie gouvernemental de 200 milliards pour soutenir les PME.
- Des accords de partenariat avec le secteur privé avec la création de la maison de la PME.
- Des programmes de renforcement des capacités techniques, managériales et financières.
- La création d'une application pour faciliter la rédaction d'un plan d'affaires.

3.1.2 Le ministère de la promotion de la Femme et de la Famille (MINPROFF)

Le ministère de la Promotion de la Femme et de la Famille met en œuvre différents types de programmes nationaux et régionaux en faveur des femmes, certains avec des partenaires au développement. Les plus marquants sont les suivants (Madiagne *et al.*, 2021) :

- Programme d'Appui à la Promotion de l'Entrepreneuriat Féminin (PAPEF). Il s'agit d'un mécanisme de financement des activités génératrices de revenus (AGR) des femmes.
- Projet Genre et Autonomisation Économique des Femmes (PGAEF) dans le Programme d'appui au secteur des transports, phase I : aménagement de la route BATCHENGA – NTUI – YOKO – LENA. Ce programme prend en compte la problématique de la croissance inclusive par la mise en œuvre d'un important projet de développement économique et social de la zone d'influence du projet, à travers des activités connexes comprenant l'aménagement de pistes rurales, de gares routières, de hangars de marchés et d'activités spécifiques au profit des femmes et des jeunes.
- Connexion des Centre de promotion de la femme et de la famille (CPFF) à Internet. Une convention de partenariat entre le ministère des Postes et Télécommunications du Cameroun (MINPOSTEL) et le MINPROFF, en vue de la connexion des différents CPFF du territoire camerounais, a été signée le 31 juillet 2015. Elle vise à faciliter pour les apprenants de ces structures et leur entourage l'accès à l'information sur les actions gouvernementales et les opportunités économiques, à échanger sur les savoirs, les savoir-faire et savoir-être du monde moderne, de se divertir, et de ce fait, d'améliorer leurs conditions de vie.
- La mise en place des Maisons Digitales. Les Maisons Digitales sont des salles numériques disposant d'ordinateurs, de tables et de serveurs, permettant de former les femmes à la maîtrise de l'outil informatique, afin de l'utiliser dans la gestion des activités génératrices de revenus (AGR). Il s'agit de réduire l'inégal accès aux TIC et de permettre à un maximum de femmes de s'arrimer à l'économie numérique. Ce projet est encadré au Cameroun par une Convention signée entre le MINPROFF et Orange Cameroun.

- Central African Backbone (CAB). Ce projet vise à doter les CPFF placés le long des projets routiers de télécentres communautaires polyvalents (TCP) par des équipements en matériel informatique, en énergie solaire, par un appui à la conception et à la mise en œuvre des programmes de formation (TIC, entrepreneuriat et suivi/évaluation du projet).
- D'autres actions incluent la collaboration avec les chefs traditionnels pour l'accès à la propriété foncière et les autres droits des femmes; la création de fonds de roulement dans certaines régions du Cameroun; la collaboration avec l'Agence des normes et de la qualité du Cameroun (ANOR) afin d'accompagner les femmes du secteur de la transformation dans la mise à niveau de leurs produits selon les standards nationaux et internationaux; la promotion de la masculinité positive; information-formation-professionnalisation des femmes entrepreneures².

3.2 Les initiatives des institutions bancaires

3.2.1 CCA Women Banking³

Il s'agit d'un programme d'accompagnement destiné aux femmes de toutes les couches sociales, visant à faciliter l'accès aux produits et services financiers pour l'amélioration de leur mode de vie et leur développement. Il est développé par la banque Crédit Communautaire d'Afrique (CCA Bank). Ce programme offre les services suivants aux femmes :

- Des comptes bancaires selon le besoin avec des conditions légèrement assouplies : compte courant, compte d'épargne et compte bancaire pour entreprise;
- Des financements pour soutenir les femmes entrepreneures : près de 2,5 milliards de FCFA sont disponibles pour financer les entreprises dirigées par les femmes en alliance avec l'IFC dans le cadre de la Women Entrepreneurs Finance Initiative;

2. Communication orale de la ministre de la Promotion de la Femme et de la Famille lors de la table ronde tenue à l'occasion de la première édition du Salon national de l'Entrepreneuriat Féminin à Yaoundé du 6 au 9 juin 2024.

3. Les informations sur ce programme ont été collectées lors de la première édition du Salon National de l'Entrepreneuriat Féminin au Cameroun qui s'est tenu du 6 au 9 juin 2024 à l'Hôtel de ville à Yaoundé.

- Des programmes de mentorat et de renforcement des capacités : chaque femme bénéficie d'au moins quatre ateliers annuels de renforcement des capacités et de mentorat animés par divers experts de l'industrie ;
- Des produits d'assurance et de soins de santé sur mesure et des services de conseils financiers ;
- Des solutions numériques adaptées et des conditions tarifaires préférentielles ;
- Des taux d'intérêt bonifiés ;
- Des cartes de fidélité pour des avantages exclusifs donnant droit jusqu'à 15 % de réduction sur les produits/services offerts par les partenaires de la banque.

3.2.2 Programme ELEVATE

C'est un programme développé par Ecobank Cameroun depuis 4 ans. Il s'adresse à trois catégories d'entreprises :

- Les entreprises dans lesquelles la femme est la seule actionnaire ;
- Les entreprises au sein desquelles la moitié des employés sont des femmes ;
- Les entreprises où 20 à 30 % des femmes sont membres du conseil d'administration.

À travers ce programme, la banque développe des produits financiers adaptés aux femmes ainsi que la création d'une agence qui leur est destinée. Près de 1500 femmes ont déjà été inscrites, et 3 milliards de FCFA de financements ont été accordés (Abunaw, 2024). Les avantages suivants sont offerts aux femmes qui souscrivent à cette offre :

- Des taux d'intérêt adaptés ;
- L'accès aux formations ;
- L'accès aux autres opportunités de leurs partenaires ;
- L'accès à la plateforme Single Trade Hub pour exporter leurs produits/services dans les autres pays pour profiter de la présence de la banque dans 33 pays (réseautage). Cette plateforme offre une assurance sur la sécurité des transactions, car c'est la banque qui la gère et qui facilite aussi les transactions financières ;
- L'accompagnement technique des projets des femmes.

► Conclusion

La valorisation du potentiel de la femme au Cameroun suscite de plus en plus l'intérêt des politiques publiques ainsi que celui de la communauté scientifique. En effet, le Cameroun s'appuie sur l'autonomisation de la femme à travers l'entrepreneuriat pour résoudre la question de l'emploi décent à travers l'autoemploi et la création d'emplois par la création d'entreprises. De ce fait, les ministères chargés de la promotion de la femme et responsables des petites et moyennes entreprises sont à pied d'œuvre pour définir et pour mettre en place des programmes innovants et adaptés à leurs besoins. Certains établissements bancaires, à côté des établissements de microfinance, proposent des programmes flexibles et inclusifs pour promouvoir l'inclusion financière et l'entrepreneuriat féminin au Cameroun.

► Références bibliographiques

- À Bambia, L. L. A. (2022). Entrepreneuriat féminin au Cameroun : À la recherche des facteurs exogènes de la performance financière. *Global Journal of Management and Business Research*, 22(4). https://globaljournals.org/GJMBR_Volume22/3-Entrepreneuriat-Feminin-Au-Cameroun.pdf
- Abunaw, G. (2024, mars). *Accès au financement pour l'entrepreneuriat féminin : cas du Cameroun* [Conférence]. 4^e Conférence internationale sur la francophonie économique, Yaoundé.
- Assoumou Menye, O. et Guetsop Sateu, F. (2017). L'entrepreneuriat féminin au Cameroun : enjeux et perspectives. *Revue Congolaise de Gestion*, 2(24), 11-42. <https://doi.org/10.3917/rcg.024.0011>
- Boring, A. (2016). L'Entrepreneuriat des femmes : motivations et obstacles. *Regards croisés sur l'économie*, 19, 130-142. <https://doi.org/10.3917/rce.019.0130>
- Diallo, M., Nzweundji, J. G., Kenmogne, T. C. S., Makoudem, M. T., Mbah, D. A., Mvodo, S., Nzino, V. G. M., Sagne, J. et Guewo-Fokeng, M. (2021). *Nouvelles modalités et nouveaux thèmes pour les avis scientifiques en Afrique de l'Ouest et du Centre : focus sur l'employabilité des jeunes et l'entrepreneuriat féminin. Cas du Cameroun*. Rapport, CODE-Africa.
- Dzaka-Kikouta, T. et Mabenge, C. (2018). Enjeux de l'entrepreneuriat chez les jeunes et les femmes en Afrique francophone. Dans B. Boudarbat (dir.), *La francophonie économique. Situation économique en Afrique francophone : enjeux et perspectives*. Observatoire de la Francophonie économique. <https://ofe.umontreal.ca/fileadmin/ofe/documents/Rapports/Rapport-OFE-FE1.pdf>
- Fouda, B. C. N. (2014). *Dynamisme entrepreneurial des femmes camerounaises : études de cas de développement d'entreprise*. Gestion et management. Université de Bordeaux.

- Groupe de la Banque mondiale. (2020, 20 août). *L'Initiative de financement en faveur des femmes entrepreneures (We-Fi) investit dans plus de 15 000 entreprises féminines en pleine crise du coronavirus* [communiqué de presse]. <https://www.banquemondiale.org/fr/news/press-release/2020/08/20/women-entrepreneurs-finance-initiative-invests-in-over-15000-women-led-businesses-amidst-covid-19-crisis>
- Halim, D. (2020, 5 mars). L'état de l'entrepreneuriat féminin : les statistiques parlent d'elles-mêmes. *Blogs de la Banque mondiale*. <https://blogs.worldbank.org/fr/opendata/letat-de-lentrepreneuriat-feminin-les-statistiques-parlent-delles-memes>
- INS (Institut National de la Statistique). (2020). *Entrepreneuriat et genre au Cameroun*. https://ins-cameroun.cm/wp-content/uploads/2020/10/Policy-briefs_Entrepreneuriat_Genre_30_06_2020-1.pdf
- Menanga épse Abongo, M. (2024). *Communication orale sur les actions du Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Économie Sociale et de l'Artisanat à l'accès au financement des femmes entrepreneures au Cameroun*.
- MINEPAT (ministère de l'Économie, de la Planification et de l'Aménagement du Territoire). (2020). *Stratégie Nationale de Développement 2020-2030. Pour la Transformation structurelle et le développement inclusif*.
- Ndione, M. et Diouf, D. O. (2020). Rôle des institutions de microfinance dans le financement de l'entrepreneuriat féminin. Dans B. Boudarbat (dir.), *Développement économique et emploi en Afrique francophone. L'entrepreneuriat comme moyen de réalisation* (p. 306-324). Les Presses de l'Université de Montréal.
- Rwenge Mburano, J.-R., Kinyanjui, N. et Maina, L. (2013). *Facteurs Explicatifs de l'Entrepreneuriat Féminin en Afrique Sub-Saharienne : Cameroun et Kenya*. Rapport de Recherche du FR-CIEA N° 66/13 Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires (FR-CIEA). <https://trustafrica.org/wp-content/uploads/2023/02/ta-11-069-iford-mburano.-final-research-report.pdf>
- Roukatou, épse Aboubakar. (2015). La femme entrepreneure au Cameroun : profil, problèmes et typologie. *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 13(1), 10-28.
- Zogning, F. (2021). L'accompagnement de l'entrepreneuriat féminin dans les pays africains en développement. *Revue Organisations & territoires*, 30(2), 53-63.

Table ronde

La diplomatie économique en francophonie : approches multilatérales et bilatérales

Président :
Daniel Urbain NDONGO, ministre Plénipotentiaire hors
échelle, directeur, Institut des relations internationales
du Cameroun - IRIC (Cameroun)

Rapporteur :
Kouessi Louis TCHONKLOE,
Université d'Abomey-Calavi (Bénin)

► **Contributeurs**

Ont participé à cette table ronde : **Hervé AGBODJAN PRINCE**, professeur titulaire, Faculté de droit et directeur de l'Observatoire de la Francophonie économique de l'Université de Montréal au Québec, **Jean-Marc CHATAIGNER**, ambassadeur chef de la Délégation de l'Union européenne au Cameroun et pour la Guinée-Équatoriale, **Clément DUHAIME**, conseiller stratégique de l'Observatoire de la Francophonie économique et ancien administrateur de l'OIF et **Pierre-Kashadile BUKASA-MUTEBA**, ambassadeur de la République Démocratique du Congo au Cameroun.

► Résumé

La diplomatie économique en francophonie se réfère aux efforts et initiatives déployés par les pays membres de la communauté francophone pour promouvoir le développement économique, les échanges commerciaux et les investissements au sein de cet espace linguistique et culturel commun. La question de la diplomatie économique en francophonie, basée sur des approches multilatérales coordonnées par des organisations telles que l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) et les organisations régionales et sur des approches bilatérales spécifiques visant à renforcer les liens économiques entre les pays membres, est devenue primordiale dans un contexte mondial.

La Conférence internationale sur la Francophonie économique a mis en lumière l'importance stratégique des PME francophones dans l'économie mondiale et a souligné la nécessité d'un soutien accru pour les aider à prospérer sur les marchés mondiaux, tout en préservant leur identité et leurs valeurs francophones. Cette table ronde vise à examiner les approches multilatérales et bilatérales de la diplomatie économique en francophonie, leurs contextes, leurs enjeux et leurs impacts.

À l'issue de cette table ronde, il est retenu qu'en matière de diplomatie économique francophone, la dimension de soutien aux investissements est la mise en œuvre d'un environnement propice à la croissance des entreprises dans des structures et des filières appropriées, dont la structuration des élections du point de vue des chambres d'agriculture, l'animation de la gouvernance au niveau de certaines entreprises, le renforcement des chambres d'agriculture, le développement de certaines professions sur le cacao-café, l'anacarde ou sur l'ananas et le secteur forestier. De même, elle se traduit par l'utilisation de divers outils diplomatiques, politiques et commerciaux pour atteindre des objectifs économiques spécifiques, tels que la promotion des exportations, l'attraction des investissements étrangers, la négociation d'accords commerciaux favorables, la résolution de différends commerciaux et la coopération économique internationale.

Dans ces conditions, la francophonie devra encourager la transparence et les bonnes pratiques pour attirer les investissements étrangers, favoriser l'intégration économique, la stabilité fiscale en termes d'affaires, maintenir le régime fiscal durablement et appuyer des initiatives pour améliorer le cadre réglementaire et essayer d'aider la rationalisation du processus bureaucratique des gouvernements.

► Introduction

Dans un monde de plus en plus globalisé où les frontières économiques s'estompent, les petites et moyennes entreprises (PME) francophones se retrouvent à l'avant-garde d'un défi passionnant et complexe : celui de s'implanter et de prospérer sur les marchés mondiaux. L'Union européenne créée en 1958 avec 6 pays et étendue aujourd'hui à 27 États membres est construite sur l'intégration économique qui constitue d'ailleurs l'ADN de cette Union afin de forger un marché économique européen à travers l'amélioration de la compétitivité nationale et le renforcement des partenariats internationaux par des moyens économiques. La Francophonie, avec ses 88 États et gouvernements répartis sur plusieurs continents, constitue un ensemble unique caractérisé par l'usage du français et des liens culturels, historiques et économiques.

La diplomatie économique est une stratégie utilisée par les gouvernements et/ou les institutions internationales pour promouvoir et protéger les intérêts économiques de leur pays sur la scène mondiale. L'Union européenne mobilise la diplomatie économique au travers d'un large éventail d'outils, notamment les négociations commerciales, la promotion des investissements, l'aide économique, l'assistance financière et la coopération en termes de politiques et de réglementation économique. Des aspects de la régulation et de la réglementation importante sont d'ores et déjà soulignés, et l'UE travaille avec l'État, qui est celui qui régule l'activité économique, et elle travaille avec les entreprises pour le développement de l'activité industrielle et commerciale.

La diplomatie économique au sein de cette organisation joue un rôle essentiel dans le développement économique, le renforcement des échanges commerciaux et l'accroissement des investissements entre les pays membres. Les PME francophones font face à plusieurs défis, dont entre autres, les barrières linguistiques et culturelles, les différences réglementaires et légales, les contraintes financières ainsi que la concurrence féroce avec des entreprises locales et internationales déjà établies. De plus, les évolutions technologiques rapides, telles que la numérisation et l'automatisation, ont profondément transformé le paysage commercial, créant à la fois de nouvelles opportunités et de nouveaux défis pour les PME francophones. Les tendances émergentes et les dynamiques du marché qui façonneront l'avenir des PME francophones sont l'adoption croissante des technologies numériques pour accéder à de nouveaux marchés et optimiser les opérations, ainsi que

l'importance croissante de la durabilité et de la responsabilité sociale des entreprises dans la création de valeur à long terme. De plus, la coopération internationale et les alliances stratégiques peuvent jouer un rôle crucial pour renforcer la compétitivité des PME francophones sur la scène mondiale. Trois approches ont été abordées lors de cette table ronde afin de promouvoir la coopération économique entre les pays membres et pour renforcer les liens commerciaux, financiers et d'investissement : l'approche unilatérale de la diplomatie économique, l'approche bilatérale et l'approche multilatérale.

► 1. Les approches de la diplomatie économique

1.1 L'approche unilatérale de la diplomatie économique dans l'espace francophone

L'approche unilatérale de la diplomatie économique se concentre sur les actions prises par un seul pays pour promouvoir ses intérêts économiques sans nécessairement s'engager dans des accords ou des alliances avec d'autres nations. Cette approche repose sur la conviction que les intérêts économiques d'un pays peuvent être mieux servis en agissant de manière autonome, en prenant des décisions unilatérales et en utilisant ses propres ressources et leviers de puissance économique.

Les pays adoptant une approche unilatérale de la diplomatie économique peuvent prendre diverses mesures pour promouvoir leurs intérêts économiques, telles que l'imposition de tarifs douaniers pour protéger les industries nationales, la mise en place de mesures visant à attirer les investissements étrangers, la promotion des exportations nationales sur les marchés mondiaux et la protection des droits de propriété intellectuelle de leurs entreprises nationales. Cette approche se base beaucoup plus sur :

- La promotion des investissements à travers la régulation et les réglementations ;
- L'imposition de tarifs douaniers pour protéger les industries nationales ;
- La promotion des exportations nationales sur les marchés mondiaux ;
- La protection des droits de propriété intellectuelle de leurs entreprises nationales.

Cette approche entraîne, pour la plupart des États, des tensions avec d'autres pays et des représailles commerciales, ce qui peut nuire aux relations internationales et à la stabilité économique mondiale. De plus, elle peut limiter les occasions de coopération et de partenariat économique mutuellement bénéfiques avec d'autres nations.

1.2 L'approche bilatérale de la diplomatie économique

En approches bilatérale et bimultilatérale, la diplomatie économique consiste à développer des accords commerciaux au niveau de l'OMC, mais il est aussi possible de les développer entre États, de partenaire à partenaire. L'Union européenne invite à travailler sur ce que l'on appelle les accords de partenariat économique (APE), qui visent à réduire les droits de douane. À travers les conventions de Cotonou et de Lomé, l'UE avait un accord de partenariat économique avec les pays africains, les pays ACP (Afrique-Caraïbes-Pacifique) où nous étions dans des exonérations des droits de douane pour les exportations de ces pays vers la zone de l'Union européenne. C'était un modèle de coopération où on ne demandait rien en échange.

Cependant, certains pays appartenant à l'OMC n'ont pas été contents de cette démarche, en particulier le Brésil et certains pays latino-américains. Selon eux, il s'agissait d'une concurrence déloyale par rapport à leurs exportations de matières premières, en particulier les bananes et des produits tropicaux. Ces pays ont donc critiqué cet accord qui existait entre l'Union européenne et les pays ACP, et l'OMC a déclaré que l'accès à ces marchés par les ACP et non ACP créait des distorsions commerciales.

L'Union européenne avait le choix entre ouvrir complètement ses marchés aux mêmes conditions aux autres pays ou d'appliquer aux pays ACP la même règle de réciprocité qu'elle appliquait aux autres. On a donc renégocié pour sortir de ce dilemme des accords de partenariat économiques. Initialement, on voulait le faire régionalement (par grandes régions) ; cela n'a pas été possible, parce que certains pays ont déclaré qu'il fallait appliquer des droits de douane pour les pays moins avancés. On a donc négocié avec les pays. Par exemple, en Afrique, on a négocié les APE (accords de partenariat économique) avec la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Cameroun et le Kenya. Les accords de partenariat économique stipulent dans ce sens qu'on n'a pas maintenu l'exonération

des produits camerounais qui arrivaient sur le marché européen, mais on a demandé à ces pays d'appliquer la même règle pour les produits européens qui étaient importés au Cameroun.

En accord bilatéral aussi, il s'agit de négocier le dialogue et la coopération entre certains membres de l'Union européenne et les pays africains pour éliminer les barrières commerciales et pour avoir des possibilités d'investissement.

La diplomatie économique pour les pays africains francophones passerait par les retrouvailles entre pays africains pour négocier comme acteurs régionaux avec l'Union européenne (ça, en tant qu'Européen, c'est un conseil que je peux vous donner, je ne peux pas l'appliquer à votre place).

En termes très concrets, qu'est-ce que nous demandons ou qu'est-ce que nous faisons au Cameroun sur ce sujet? Trois notions : une dimension d'amélioration du climat d'investissement, une seconde dimension d'accès au financement pour les PME et les entreprises émergentes et une dimension de soutien direct aux PME. Dans la dimension de soutien aux investissements, il s'agit de mettre en œuvre un environnement propice à la croissance des entreprises. Et là, c'est un travail qui peut se faire dans certaines filières, dans certaines structures. C'est l'amélioration de la gouvernance, le renforcement des chambres d'agriculture, le développement de certaines professions sur le cacao-café, l'anacarde, ou sur l'ananas, la structuration des élections en ce qui concerne les chambres d'agriculture, l'animation de la gouvernance pour ce qui est de certaines entreprises dans certains secteurs qui sont un peu plus délicats, comme le secteur forestier, où l'Union européenne va demander un certain nombre de certificats pour le cadre légal. Et là, il y a un certain appui à la réglementation des pays partenaires.

Ce qu'il faut aussi noter, c'est que l'UE fait de grands efforts de maintien des relations. On assure un accompagnement pour permettre aux entreprises camerounaises d'accéder au marché européen parce que si vous accédez au marché européen, vous accédez à au moins un quart du marché mondial. Donc, si vous êtes accepté en Europe, il est très probable que vous soyez accepté au Japon, aux États-Unis et dans beaucoup d'autres pays développés. Mais il faut noter que les règlements

européens sont stricts sur les réglementations forestières de lutte contre la déforestation. Que les pays comme la Côte d'Ivoire, le Cameroun et le Ghana, qui exportent les produits comme le cacao et le café, commencent par réfléchir à d'autres stratégies commerciales ou de lutte contre la déforestation.

La diplomatie économique, c'est aussi le dispositif d'accès à la compétitivité du Cameroun (DACC), qui a beaucoup de composantes dans l'amélioration du climat des affaires. À titre d'exemple, ce DACC est géré par une assistante technique qui n'est pas européenne; elle est francophone et est tunisienne. Cela démontre l'importance de cette dimension de la compréhension des problèmes locaux, et que parfois, nous faisons appel à des expertises non européennes, comme dans le cas du DACC.

Une autre dimension à souligner : favoriser l'accès au financement des PME et des entreprises émergentes. L'UE met en place des initiatives pour les besoins des PME et des jeunes entreprises qui démarrent à travers des mécanismes de financement qui tentent de créer des conditions plus favorables, des conditions de marché standard à travers des groupes de financements subventionnés, à des garanties de l'Union européenne, avec des lignes de crédit qui sont mises en place dans des banques et qui vont permettre à ces banques d'accorder des prêts à des entreprises :

- Cette dimension passe par l'amélioration du climat des affaires : dans cette optique, au Cameroun par exemple, l'UE travaille à ce que le cacao produit soit compétitif par rapport à celui de la Côte d'Ivoire;
- Elle favorise l'accès au financement des PME : l'UE offre des conditions de marché standards à tous; favorise les crédits bancaires; favorise les subventions de produits et soutient le secteur industriel qui est faible au Cameroun et dans d'autres pays; offre des services de mentorat; soutient le progrès technique à travers les chaînes de valeur agricoles;
- Elle soutient les PME qui sont dans le besoin et qui font une demande.

Dans les approches bilatérales :

- Les pays africains francophones peuvent négocier des accords bilatéraux de libre-échange ou des accords de coopération économique visant à faciliter les échanges commerciaux, à encourager les investissements et à promouvoir le transfert de technologies ;
- Les gouvernements des pays membres de la Francophonie peuvent engager un dialogue bilatéral sur des questions économiques et commerciales afin de résoudre les problèmes, d'explorer de nouvelles opportunités et de renforcer la coopération dans des domaines tels que le commerce, l'investissement, l'innovation et le développement durable, comme la présente conférence ;
- Les pays francophones peuvent mener des campagnes de promotion des investissements pour attirer les investisseurs étrangers et encourager les partenariats économiques et commerciaux bilatéraux. Cela peut impliquer des missions commerciales, des forums d'investissement et des initiatives visant à améliorer le climat des affaires.

1.3 L'approche multilatérale de la diplomatie économique en francophonie

En matière de développement économique en Afrique, la diplomatie économique selon l'approche multilatérale est d'abord bilatérale et consiste à travailler directement avec celui qui est meilleur, avec un partenaire, avec un État. Mais le multilatéralisme, c'est quand on travaille entre États pour faire avancer votre agenda. Cependant, la diplomatie commerciale et économique est multilatérale avec des organisations au niveau mondial ou régional - comme le fait l'Union européenne ou comme tente de le faire actuellement l'Union africaine avec le projet ZLECAf (l'intégration économique africaine). Ou alors au niveau bilatéral en fonction des intérêts géopolitiques.

En approche multilatérale, l'UE s'est engagée dans des partenariats commerciaux pour améliorer l'accès aux marchés et pour pouvoir avoir une croissance assez solide, d'où l'engagement particulier de l'Union européenne dans le cadre de l'OMC (l'Organisation mondiale du commerce), et nous invitons les pays partenaires à s'engager au sein de l'OMC. L'OMC, comme mode d'organisation multilatérale, a

actuellement, entre autres, des difficultés pour négocier de nouveaux accords parce que les intérêts nationaux égoïstes de chaque pays font qu'on a de plus en plus de difficultés à trouver des espaces de rencontre pour favoriser davantage l'intégration économique.

La diplomatie économique au niveau multilatéral passe par le travail avec des organisations internationales qui sont responsables du domaine économique. Ça fait penser à la diplomatie économique de la Banque mondiale, au FMI, mais aussi à certaines organisations de spécialité des Nations Unies comme le PNUD ou l'Organisation des pays pour le développement industriel (OPDI).

La diplomatie économique passe également par l'organisation de forums, de sommets, pour favoriser les investissements européens, ou de travailler ensemble pour favoriser le climat des affaires. C'est le cas par exemple au Cameroun, où l'UE a organisé le Cameroun European Business Week, en associant les investisseurs européens et les investisseurs camerounais pour discuter ensemble de projets économiques pour le développement des nations.

- Les sommets de la Francophonie qui réunissent des chefs d'État et de gouvernement des pays membres pour discuter des enjeux politiques, économiques et sociaux d'intérêt commun sont des occasions pour favoriser la diplomatie économique. C'est une occasion importante pour promouvoir la coopération économique multilatérale et pour renforcer les liens entre les pays membres ;
- Des organisations multilatérales telles que l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) et d'autres institutions francophones peuvent servir de plateformes pour la coopération économique entre les pays membres. Elles facilitent les échanges d'expériences, la mise en œuvre de projets communs et la coordination des politiques économiques ;
- Les pays francophones peuvent s'engager dans des initiatives régionales et sous-régionales visant à renforcer l'intégration économique, à promouvoir le commerce intrafrancophone et à stimuler le développement économique régional. Cela peut inclure des organisations régionales telles que l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) ou la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC).

En résumé, en combinant ces approches bilatérales et multilatérales, les pays membres de la Francophonie peuvent promouvoir une diplomatie économique dynamique et renforcer leur position sur la scène économique internationale, tout en contribuant au développement durable et à la prospérité partagée des peuples francophones.

1.4 Chemin parcouru, obstacles et enjeux de la diplomatie économique

En 1970, 23 pays se sont regroupés pour former l'Agence de coopération culturelle et technique (ACCT), qui est l'ancêtre de l'Organisation internationale de la Francophonie. L'objectif était beaucoup plus le dialogue, la culture et le partage, qui permettraient de développer le français, une langue internationale. La solidarité économique était déjà présente, et la jeunesse était aussi au cœur de la première ambition des francophones. À cette époque, on retrouvait des centres d'aide aux entreprises, jusque dans les années 1980, qui vont malheureusement disparaître.

Il y a eu la naissance de l'École Internationale de Bordeaux, et même l'Université de Senghor, qui formaient les meilleurs cadres africains et dont l'objectif était de rendre les pays solidaires. Le Canada finançait cette initiative avec le programme qui s'appelait le Programme Spécial de développement, qui était essentiellement consacré à des initiatives locales. Mais ce programme a aussi failli, car la faiblesse de la Francophonie, c'est souvent sa communication.

En 1986 et 1989, des réseaux de solidarité ont été mis en œuvre, comme le Sommet de la Francophonie (1986), dont l'objectif est le renforcement des capacités des experts africains en comparaison avec les experts blancs. Plusieurs regroupements ont été créés au travers des sommets, avec pour objectif une solidarité entre pays francophones. Le Sommet de 1987 au Québec, 1989 à Dakar, 1997 au Vietnam (premier sommet économique), de Kinshasa (2012), le Sommet de Dakar (2014), des chambres consulaires (Sénégal, 1973) et des forums francophones des affaires ont été organisés dans le but de renforcer la solidarité entre les pays partageant la même langue, les mêmes cultures et les mêmes aspirations. Cependant, ces regroupements n'ont pas satisfait aux attentes des gouvernements puisque l'on constate toujours l'inexistence de données fiables dans l'espace francophone. L'Observatoire de la Francophonie économique va se mettre en place en 2014 pour rendre fiable et effective l'existence des données en Francophonie. Par la suite, il y a eu d'autres

initiatives, comme l'Alliance des patronats francophones avec le Conseil des Entrepreneurs francophones qui estime que « le français, c'est important ». Il y a eu au sein de la francophonie une vingtaine de projets qui sont devenus très importants et très mobilisateurs et dont l'objectif est de rapprocher les entreprises et de les remettre en partenariat.

Ensuite, la francophonie se préoccupe de la question des femmes à travers des programmes spéciaux de développement depuis les années 1990 qui mettaient en priorité l'autonomie des femmes avec les programmes pour les microentreprises. Par ailleurs, il y a eu l'avènement de la Conférence des Ministres de la Jeunesse et des Sports de la Francophonie (CONFEJES), qui aussi a fait un virage important en soutenant des jeunes à travers son programme important à l'Université Senghor d'Alexandrie.

Il y a eu plein d'autres modèles, qui malheureusement, faute de financement, n'ont pas été repris. Il y a la difficulté de travailler ensemble malgré tout, en raison de la querelle des égos qui est de plus en plus énorme. Ça donne l'impression qu'on a fait un programme ensemble et que chacun a son programme. Il n'y a pas une véritable convergence en raison du fait que dans plusieurs discussions dans l'espace francophone, celles-ci se font en anglais.

► 2. Les difficultés de la diplomatie économique

Plusieurs difficultés entachent la diplomatie économique de l'Union européenne :

- Le premier point semble être le faible niveau de compétences linguistiques en français et en anglais des jeunes entrepreneurs, qui ne leur permet pas de comprendre facilement les logiques ou mécanismes économiques ;
- La seconde grosse difficulté qu'on a au Cameroun et dans beaucoup d'autres pays africains, c'est la difficulté de financement bancaire (la plupart des banques éprouvent de l'aversion au risque, car les taux de non-remboursement des prêts bancaires sont élevés). Même quand le financement est garanti par l'Union européenne, les banques ont une très grande aversion au risque et aux prêts destinés à des jeunes entrepreneurs dans le

domaine industriel. Les banques préfèrent un retour très rapide. Elles sont très nombreuses dans un pays comme le Cameroun, mais elles n'aiment pas le risque, car le taux de sinistralité dans les banques pour les prêts est de 15 %. C'est presque deux fois supérieur au niveau européen. Le taux de remboursement est une espèce de cercle vicieux. Les banques estiment que les prêts sont consentis à des personnes avec de mauvaises garanties et ont donc tendance à prêter de moins en moins ; ce qui ne participe pas au développement du tissu économique local. Elles préfèrent souscrire aux emprunts d'État et à des émissions obligataires de l'État. C'est un cercle vicieux qu'il faut casser ;

- Le troisième grand risque est la corruption et la prédation, qui constituent des menaces à l'emploi, à la paix et à la sécurité. Une enquête faite par l'Union européenne sur le Cameroun révèle que les plus grands maux qui minent les Camerounais sont le chômage, la corruption et l'insécurité. Les trois grandes préoccupations des Camerounais sont donc l'emploi (pas d'emploi), ensuite la réduction de cette corruption, et troisièmement, la recherche de la paix et de la sécurité. Et cette tendance est presque la même pour tous les autres pays africains.

► Conclusion

La diplomatie économique constitue donc un cadre idéal dans la promotion des intérêts économiques des pays francophones sur la scène internationale. Les approches bilatérales et multilatérales de la diplomatie économique offrent des opportunités uniques pour renforcer les relations commerciales, attirer les investissements étrangers, promouvoir les exportations et favoriser la coopération économique entre les pays francophones et leurs partenaires internationaux. Dans ce contexte, les pays francophones peuvent utiliser la Francophonie comme plateforme pour renforcer leur coopération économique et promouvoir leurs intérêts communs à l'échelle mondiale. D'où la nécessité de se pencher sur les défis ci-dessous :

- Tenir compte du contexte local et des compétences locales, et de partir du niveau réel pour permettre la mise à niveau. Là aussi, il faut un renforcement des jeunes qui sortent des universités et qui s'engagent dans les entreprises. Il y a donc un problème de médiation ;

- Tenir compte des disparités économiques sur les niveaux de développement économique parmi les pays membres exige des approches adaptées à chaque contexte spécifique ;
- Il faut une coordination et des synergies entre pays à travers la multiplicité des initiatives nécessitant une coordination efficace pour éviter les duplications et maximiser l'impact des actions ;
- Il est temps que des chercheurs extérieurs débattent autour de la francophonie économique depuis sa création en 1966, et de voir pourquoi on n'a pas réussi, pourquoi dans certains grands projets on a dû laisser tomber. Il sera judicieux au prochain sommet de laisser la voix aux chercheurs et de porter un regard sur la francophonie.



Table ronde

L'avenir des instituts privés d'enseignement supérieur : création du capital humain au service de la PME¹

Présidente :
Nadine MACHIKOU, professeure, vice-rectrice
en charge de la recherche et de la coopération et
des relations avec le monde des entreprises,
Université de Yaoundé II (Cameroun)

Rapporteur :
Kouessi Louis TCHONKLOE,
Université d'Abomey-Calavi (Bénin)

► **Contributeurs**

Ont participé à cette table ronde les personnes suivantes : **Flavien Michel AYINA**, chef service de coopération nationale et Interafricaine à l'Université de Yaoundé II, **Nathan KAMGUIA**, responsable administratif de l'Institut Universitaire Saint-Jean du Cameroun, représentant du Directeur général de cet Institut, **Hamidou MOHAMADOU MOCTAR**, chef service adjoint de la Coopération Extra-Africaine à la Direction des affaires académiques et de la coopération de l'Université de Yaoundé II et **Aimé ONANA**, chef service adjoint de la coopération nationale et Interafricaine à l'Université de Yaoundé II.

1. CIFÉ 2024.

► Résumé

Les PME francophones sont des acteurs essentiels dans l'économie mondiale, représentant une part significative de la création d'emplois et de la croissance économique. Cependant, elles font souvent face à des défis uniques lorsqu'elles cherchent à s'implanter sur les marchés mondiaux, tels que les barrières linguistiques, culturelles, réglementaires et financières.

La Conférence internationale sur la Francophonie économique a mis en lumière l'importance stratégique des PME francophones dans l'économie mondiale et a souligné la nécessité d'un soutien accru pour les aider à prospérer sur les marchés mondiaux, tout en préservant leur identité et leurs valeurs francophones. Plusieurs tables rondes ont été organisées lors de ladite conférence, dont celle-ci, qui porte sur l'avenir des instituts privés d'enseignement supérieur (IPES) : création du capital humain au service de la PME.

À l'issue de cette table ronde, il est retenu globalement que la plupart des IPES au Cameroun et dans l'espace francophone en général manquent de stratégies, de modèles socioéconomiques, de planification et de plans de développement pour leur permettre de continuer à exister ou de se développer avant et après leur ouverture.

Dans ces conditions, les IPES doivent se référer aux stratégies adéquates, aux modèles socioéconomiques régissant d'autres IPES ayant réussi et qui tiennent compte de leur environnement, de leurs besoins et suivant des planifications précises des activités.

► Introduction

En tant que piliers essentiels de l'économie francophone, les petites et moyennes entreprises (PME) francophones représentent un formidable vivier de créativité, d'innovation et de dynamisme entrepreneurial. Cependant, leur succès futur dépendra largement de leur capacité à naviguer dans un paysage commercial en constante évolution, caractérisé par une concurrence féroce, des changements technologiques rapides et des exigences de plus en plus complexes en matière de réglementation et de conformité.

Dès lors, les petites et moyennes entreprises (PME) francophones occupent une place significative dans le tissu économique mondial, contribuant à la vitalité des économies nationales et régionales au sein de la francophonie. Ces entreprises dynamiques, souvent enracinées dans des communautés francophones diverses à travers le monde, sont des moteurs essentiels de croissance, d'innovation et de création d'emplois. Cependant, alors que les marchés deviennent de plus en plus interconnectés à l'échelle mondiale, les PME francophones sont confrontées à des défis complexes et à des opportunités sans précédent dans leur quête d'expansion internationale.

Dans cette perspective, la Conférence internationale sur la Francophonie économique se propose d'explorer de manière approfondie l'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux, en examinant les défis auxquels elles sont confrontées, les opportunités qui s'offrent à elles et les stratégies clés qu'elles peuvent adopter pour réussir dans un environnement économique de plus en plus concurrentiel et mondialisé. En analysant les facteurs économiques, technologiques, culturels et réglementaires qui influent sur leur croissance et leur compétitivité, nous cherchons à identifier les meilleures pratiques et stratégies innovantes qui leur permettront de prospérer dans un environnement commercial en constante évolution.

Les PME francophones font face à plusieurs défis, dont entre autres, les barrières linguistiques et culturelles, les différences réglementaires et légales, les contraintes financières ainsi que la concurrence féroce avec des entreprises locales et internationales déjà établies. De plus, les évolutions technologiques rapides, telles que la numérisation et l'automatisation, ont profondément transformé le paysage commercial, créant à la fois de nouvelles opportunités et de nouveaux défis pour les PME francophones. Les tendances émergentes et les dynamiques du marché qui façonneront l'avenir des PME francophones sont l'adoption croissante des technologies numériques pour accéder à de nouveaux marchés et optimiser les opérations, ainsi que l'importance croissante de la durabilité et de la responsabilité sociale des entreprises dans la création de valeur à long terme.

Cette problématique de l'avenir des PME francophones sur les marchés mondiaux a été débattue lors de la CIFÉ à travers plusieurs thématiques, dont celle portant sur l'avenir des instituts privés d'enseignement supérieur (IPES) : création du capital humain au service de la PME. Elle suscite deux enjeux majeurs : le financement des PME et l'accompagnement des IPES. Ces deux enjeux ont suscité la question fondamentale de la table ronde :

Quelles sont les causes ou les raisons du taux élevé de déperdition des IPES observé au Cameroun et dans la plupart des pays africains en général ?

► 1. La question de l'accompagnement des IPES au Cameroun et en Afrique francophone en général

Dans de nombreux pays d'Afrique francophone, y compris le Cameroun, les instituts privés d'enseignement supérieur jouent un rôle de plus en plus important dans le paysage éducatif. Face à une demande croissante d'éducation supérieure et à des capacités limitées des institutions publiques pour répondre à cette demande, les instituts privés ont émergé comme des solutions attrayantes pour les étudiants cherchant à poursuivre des études supérieures. Cependant, ces instituts privés sont confrontés à une série d'obstacles dans leur mission d'offrir une éducation de qualité et de contribuer au développement socioéconomique de la région. On peut citer :

1.1 Les causes internes

- La plupart ont des modèles économiques et managériaux basés sur la famille : cela pose la question du statut juridique de ces organisations. Vous prenez l'Institut Supérieur de Technologie Appliquée et de Gestion (ISTAD), avec un personnel basé sur le critère de l'affinité identitaire, ceci limite le développement des IPES ;
- La diversité de modèles économiques et managériaux des IPES crée l'autosuffisance des promoteurs ;

- La structure unilatérale du capital social de la création des IPES : il va de soi que si la personne détient à elle seule le capital social de l'IPES, elle fera ce qu'elle veut parce qu'elle ne rend des comptes à personne. Quand le capital est ouvert et qu'elle sait qu'elle doit rendre des comptes à des gens, elle ne peut pas faire n'importe quoi ;
- La structure du personnel des IPES entrave la qualité des services offerts ;
- La non-viabilité des modèles économiques de la plupart des IPES ;
- La conformité des IPES d'Afrique francophone aux modèles économiques et managériaux des autres IPES internationaux ;
- Le mauvais traitement des enseignants des IPES en Afrique francophone limite le développement des IPES ;
- Certains enseignants dans les IPES au Cameroun refusent d'être évalués ;
- Malgré l'existence d'une charte des IPES au Cameroun, la plupart des promoteurs méconnaissent l'existence et la conformité aux règles et principes qui les régissent ;
- L'enseignant facture son service d'enseignement en raison du comportement des promoteurs qui se refusent de les payer à la hauteur du service rendu.

En dehors de ces facteurs limitant le développement des IPES au Cameroun et dans la plupart des IPES en Afrique francophone, s'ajoutent d'autres causes que sont :

1.2 Les causes externes

- *La difficulté d'obtention et de maintien de l'accréditation* : la plupart des instituts privés d'enseignement supérieur ont de la difficulté à obtenir une accréditation, et même s'ils l'obtiennent, ils ont du mal à la maintenir pour assurer la qualité des programmes proposés en raison du fait que ceci nécessite des investissements importants dans les infrastructures, les ressources humaines et les processus de contrôle qualité ;

- *Accessibilité financière* : le coût élevé des frais de scolarité dans les instituts privés pour de nombreux étudiants, surtout dans des régions où les ressources financières sont limitées, peut constituer un obstacle majeur à l'accès à l'enseignement supérieur ;
- *L'absence d'infrastructures et de ressources de qualité* : le manque d'infrastructures modernes et de ressources pédagogiques adéquates pour beaucoup d'instituts privés d'enseignement supérieur en Afrique francophone est un véritable frein au développement des IPES ;
- *Limitation de soutien des IPES par rapport aux institutions publiques* : les instituts privés bénéficient souvent d'un soutien institutionnel limité par rapport aux institutions publiques.

Dans ce contexte, les gouvernements, les organismes internationaux, les partenaires du secteur privé et la société civile ont un rôle crucial à jouer pour soutenir et accompagner les instituts privés d'enseignement supérieur en Afrique francophone. En investissant dans l'éducation, en facilitant l'accès au financement, en fournissant un soutien technique et en promouvant la collaboration entre les différents acteurs, il est possible de renforcer la contribution de ces institutions à la formation de la main-d'œuvre qualifiée et au développement socioéconomique de la région.

► 2. La question du financement des PME en Afrique francophone

Le financement des instituts privés d'enseignement supérieur en Afrique francophone est un défi majeur qui entrave souvent le développement et l'accessibilité à une éducation de qualité dans la région. Alors que l'enseignement supérieur privé joue un rôle de plus en plus important dans le paysage éducatif africain, ces institutions font face à une série d'obstacles financiers qui limitent leur capacité à fournir des services éducatifs de qualité et à répondre aux besoins croissants des populations. Dans cette introduction, nous examinerons les défis spécifiques rencontrés par les instituts privés d'enseignement supérieur en Afrique francophone en matière de financement, ainsi que les implications de ces défis sur l'accès à l'éducation et le développement socioéconomique de la région.

La plupart des raisons de l'échec et de la déperdition des IPES évoquées sont :

- *Le mauvais plan de développement des IPES soumis aux institutions bancaires* : l'absence de vision claire et d'objectifs bien définis, des projections financières irréalistes en raison du manque de détails sur les coûts initiaux, les sources de revenus, les marges bénéficiaires et une absence de plan crédible de remboursement et de stratégie d'atteinte de la rentabilité ;
- *Le manque ou l'insuffisance de capital social au démarrage* : les instituts privés d'enseignement supérieur ont souvent du mal à accéder aux sources de financement traditionnelles, comme les prêts bancaires, en raison de la perception de risque élevé ou du manque de garantie des promoteurs ; de même, ils ont du mal à obtenir le capital initial nécessaire pour démarrer leurs activités. Cela est dû à un manque de fonds propres des fondateurs ou à une réticence des investisseurs à financer des projets à haut risque ou à rendement à long terme ;
- *Le manque d'infrastructures financières* : au Cameroun et dans la plupart des régions d'Afrique francophone, l'infrastructure financière nécessaire pour soutenir le financement des IPES est limitée. Cela inclut un accès limité aux services bancaires, aux marchés de capitaux et aux investisseurs en capital-risque ;
- *Le risque politique et économique* : l'instabilité politique et économique, et même si elle est stable dans certaines régions d'Afrique francophone, dissuade certains investisseurs potentiels de soutenir les IPES et les institutions éducatives privées en raison du risque accru associé à ces environnements.

Pour surmonter ces défis, des mesures telles que le développement de marchés financiers locaux, l'amélioration de l'éducation financière, la mise en place de garanties et de mécanismes de partage des risques ainsi que le soutien gouvernemental sous forme de politiques favorables aux IPES et d'incitations fiscales doivent être promues. De plus, le renforcement des partenariats public-privé et la collaboration entre les acteurs du secteur public, du secteur privé et de la société civile peuvent également jouer un rôle crucial dans le développement et le financement des IPES en Afrique francophone.

► 3. La question de l'internationalisation des IPES

La question de l'internationalisation des IPES se fonde sur la façon dont les IPES arrivent à s'étendre au-delà des frontières. L'internationalisation des instituts privés d'enseignement supérieur (IPES) est donc une stratégie clé utilisée par les IPES pour augmenter leur portée, attirer des étudiants internationaux et améliorer leur réputation mondiale.

La communication d'ouverture de la Conférence internationale sur la Francophonie économique a indiqué des voies et moyens de l'internationalisation. En matière d'éducation, les stratégies que les instituts privés d'enseignement supérieur (IPES) peuvent envisager pour s'étendre au-delà des frontières et étendre leur portée géographique sont :

- Développement de partenariats : établir des partenariats avec des institutions éducatives étrangères pour offrir des programmes conjoints, des échanges d'étudiants et de professeurs, ainsi que des collaborations de recherche. Ces partenariats peuvent aider les IPES à élargir leur réseau et à attirer des étudiants internationaux ;
- Délocalisation ou relocalisation des IPES : établir des campus ou des centres d'enseignement à l'étranger pour offrir leurs programmes dans des pays où il existe une demande pour l'éducation supérieure privée. Cela nécessite une analyse approfondie des marchés cibles et une compréhension des exigences réglementaires locales ;
- Obtention des accréditations internationales : obtenir des accréditations internationales reconnues est un moyen d'accroître la crédibilité et l'attrait des programmes offerts par les IPES pour les étudiants internationaux. Ces accréditations peuvent faciliter la reconnaissance des diplômes à l'étranger et renforcer la réputation de l'institution ;
- Organisation des programmes de bourses et d'aides financières et de recrutement international afin d'attirer des étudiants talentueux et des compétences extérieures participatives.

► Conclusion et recommandations

L'avenir des instituts privés d'enseignement supérieur (IPES) est un domaine clé qui peut contribuer de manière significative au développement économique et à la prospérité des pays francophones. Les instituts privés d'enseignement supérieur (IPES) ont donc un rôle essentiel à jouer dans la formation et le développement du capital humain nécessaire à la croissance des PME (petites et moyennes entreprises). En mettant l'accent sur l'enseignement, la recherche et l'innovation, les IPES peuvent contribuer à la création d'une main-d'œuvre qualifiée et innovante, capable de soutenir la croissance et la compétitivité des PME. Pour renforcer leur position sur la scène mondiale et créer un avenir plus prospère pour leurs citoyens, la plupart des IPES doivent avoir une capacité à innover, à s'internationaliser et à établir des partenariats solides pour répondre aux défis économiques actuels et futurs. En formant des professionnels qualifiés et polyvalents, les IPES contribuent non seulement à la croissance des PME, mais aussi au développement économique et social des régions où ils opèrent. Leur avenir repose sur leur capacité à évoluer et à répondre aux besoins changeants du marché, tout en maintenant des standards élevés de qualité éducative.

Pour ce faire :

- Organiser des séminaires sur le renforcement de capacités de l'ensemble des acteurs (promoteurs, directeurs, chefs de service, étudiants et autres) sur la création, la survie et le développement des IPES en Afrique francophone ;
- Motiver les IPES à s'inspirer des modèles économiques et managériaux des universités de renom ou celles qui ont réussi en matière de développement comme l'Université de Yaoundé II et de certains IPES qui émergent et qui continuent de se développer (p. ex. Institut Universitaire Saint-Jean du Cameroun) ;
- Trouver des mécanismes pour rendre l'éducation plus accessible financièrement ;
- Investir dans le développement des infrastructures et des ressources est essentiel pour améliorer la qualité de l'enseignement et de l'apprentissage ;

- Développer des programmes d'accompagnement et de renforcement des capacités pour aider les IPES à relever leurs défis et à prospérer dans un environnement concurrentiel ;
- Arrimer leur standard sur les modèles internationaux ou de renommées en tant qu'entreprise et inscrire ces méthodes ou ces modèles de gestion dans leurs actions ;
- Recourir aux meilleurs plans d'affaires des IPES qui ont réussi pour corriger les insuffisances ;
- Tenir compte du contexte local et des compétences locales, et de partir du niveau réel pour permettre la mise à niveau. Là aussi, il faut un renforcement des jeunes qui sortent des universités et qui s'engagent dans les entreprises. Il y a donc un problème de médiation ;
- Déployer des plateformes numériques pour les IPES pour leur permettre de tisser des liens et des partenariats de partage de compétences et d'expériences sans trop se soucier du côté concurrentiel, pour le bonheur des apprenants et du développement de nos nations.

Biographies

► Biographies des rapporteurs

BOUBAKARI, Abdoumaran

Abdouraman BOUBAKARI est actuellement enseignant-chercheur à la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université de Garoua (Cameroun). Il est titulaire d'un doctorat Ph. D. en sciences de gestion, spécialité management et stratégie, obtenu en 2020 à l'Université de Ngaoundéré (Cameroun). Il est également l'auteur de quelques publications et travaux scientifiques.

Depuis novembre 2022, il est nommé en qualité de vice-doyen chargé de la Recherche et de la Coopération (VD-RC) à la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université de Garoua (Cameroun).

Ses principaux centres d'intérêt portent sur la problématique de l'entrepreneuriat des jeunes diplômés, l'entrepreneuriat féminin et l'adéquation formation-emploi dans les pays en développement en général et au Cameroun en particulier. Il s'est particulièrement intéressé à l'analyse des déterminants de l'intention entrepreneuriale et au passage de l'intention à l'action de création d'entreprises par les jeunes diplômés dans un contexte de changement de paradigme de l'économie salariale vers une société entrepreneuriale.

Abdouraman BOUBAKARI a participé à la première édition du programme de Formation à la recherche pour jeunes économistes francophones (FORJE) de l'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ). Dans ce cadre, il a effectué un séjour de recherche de quatre mois (octobre 2018 à janvier 2019) à l'École Nationale de Commerce et de Gestion de Kénitra (ENCG) de l'Université Ibn-Tofail au Maroc.

KANE, Abou

Abou KANE est professeur titulaire, agrégé en sciences économiques. Il sert à l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar (UCAD) où il a obtenu son Ph. D. en économie dans le cadre du Programme de Troisième Cycle interuniversitaire (PTCI). Il est spécialisé en économie du développement avec plusieurs publications sur l'emploi, le capital humain, l'agriculture, les changements climatiques, la monnaie et l'aide publique au développement, entre autres.

Pr Abou KANE occupe les fonctions d'assesseur (vice-doyen) de la Faculté des sciences économiques et de gestion (FASEG) de l'UCAD depuis 2020 et en est à son deuxième mandat de trois ans qui doit se terminer en 2026. Auparavant, il a été chef du Département d'économie de 2015 à 2020. Il dirige le Laboratoire d'Économie Publique (LEP), qui regroupe des enseignants et des chercheurs en économie et en techniques quantitatives.

Il collabore avec l'administration sénégalaise et beaucoup d'institutions internationales comme la Banque mondiale, l'Union africaine, la BAD, la CEDEAO et le CRDI. Le professeur KANE a effectué plusieurs missions d'enseignement et de recherche dans des universités africaines, européennes et canadiennes.

LANKARANI, Leila

Leila LANKARANI est professeure agrégée de droit public, directrice du master « protection des droits fondamentaux et des libertés » à l'Université de Franche-Comté (UFC), membre du Conseil Académique de l'UBFC, ancienne membre du Conseil National des Universités; elle est diplômée de l'Université Panthéon Assas, de son Institut des hautes études internationales (IHEI) et titulaire d'un doctorat d'État de l'Université Panthéon Sorbonne sur les contrats d'État à l'épreuve du droit international (éd. Bruylant).

Pour le droit de l'arbitrage, des investissements internationaux et de l'OMC, elle a concouru comme professeure associée à l'Université de Bordeaux, comme professeure invitée à l'Université Paris XIII, au Collège juridique franco-roumain de Bucarest, au Centre franco-biélorusse d'études juridiques de Minsk, à l'Université Kaslik du Liban et à l'Université de Montréal, ainsi qu'au Collège doctoral de l'Université de Hanoï.

Conférencière, directrice de recherches doctorales et d'ouvrages, avec plusieurs publications en droit international économique, dans divers domaines du droit international général ainsi qu'en droit international de patrimoine et de la diversité culturelle et des droits humains, elle est membre du CRJFC de l'UFC, membre associée du CRDEI de l'Université de Bordeaux, membre de la Société française pour le droit international (SFDI) et de réseaux de recherche internationaux.

ONGO NKOA, Bruno Emmanuel

Maître de conférences agrégé du Conseil africain et malgache pour l'enseignement supérieur (CAMES), Bruno Emmanuel ONGO NKOA est économiste du développement. Après une thèse de doctorat - Ph. D. soutenue en 2015 à l'Université de Yaoundé II, il est passé chargé de cours la même année. En 2018, il devient maître-assistant du CAMES. En 2019, il passe le concours d'Agrégation du CAMES. Ses recherches portent sur l'économie financière, l'économie des inégalités, de la croissance, de l'éducation, des conflits et des migrations. Il a également travaillé sur l'urbanisation et l'industrialisation. Il est auteur de plusieurs articles publiés dans des revues à comité de lecture et auteur d'un ouvrage. Il est par ailleurs directeur du Centre d'études et de recherche en économie et gestion (CEREG) à la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université de Dschang au Cameroun et président de l'Association des chercheurs en économie de développement appliquée (ACEDA).

SOW BADJI, Adama

Adama SOW BADJI, docteure en économie, enseignante-chercheuse à la Faculté des Sciences économiques et de Gestion à l'Université Cheikh Anta DIOP de Dakar. Elle est maître de conférences titulaire à ladite Faculté et directrice d'études du Centre universitaire de Recherche et de formation aux technologies de l'Internet (CURI). Auteure de deux articles sur la dégradation de l'environnement et la croissance économique dans l'UEMOA, les migrations internationales et la croissance dans l'UEMOA, et coauteure de deux articles : *Effets de la crise COVID-19 sur le tissu productif au Sénégal* et *Simulation of the impact of artificial intelligence on economic growth, the labour market and well-being in Senegal*. En plus de son activité d'enseignante, elle est coordonnatrice du programme de Master à distance (*Master E-learning*) et était le point

focal au Sénégal du Réseau de solutions pour le développement durable au Sahel SDSN-SAHEL (Sustainable Development Solutions Network en anglais) de 2014 à 2021.

SUNKAM KAMDEM, Achille

Monsieur Achille SUNKAM KAMDEM est professeur agrégé des facultés de droit et consultant dans le domaine du droit des affaires. Il dispose d'une expérience de plus de dix ans dans le monde de la recherche universitaire où il se positionne comme un militant de l'adaptation du droit aux faits, c'est-à-dire aux réalités socioéconomiques et culturelles locales. Ses nombreux travaux publiés dans des revues universitaires de renom ou dans des ouvrages collectifs s'inscrivent donc globalement dans la perspective de la contribution du droit des affaires au développement économique des sociétés africaines.

En tant que consultant dans un cabinet-conseil de la ville de Douala, il intervient en particulier sur des questions de droit bancaire et financier. Chercheur passionné du droit des affaires, le Pr SUNKAM est très présent lors des colloques et conférences où il fait des communications sur des questions juridiques en lien avec la vie des entreprises. Le professeur SUNKAM est également promoteur du Centre d'Études sur le Droit des Affaires (CEDA), où il mène, avec l'équipe de chercheurs de ce centre, des réflexions sur le droit des affaires en général, et sur la contribution de ce droit à l'efficacité ou à la performance des entreprises.

TCHOUASSI, Gérard

Gérard TCHOUASSI est professeur agrégé des sciences économiques, enseignant-chercheur à l'Université de Yaoundé II au Cameroun. Il a soutenu une thèse de doctorat de troisième cycle en sciences économiques en 1996 et une thèse de doctorat d'État en sciences économiques en 2006 à l'Université de Yaoundé II. Il a été membre du Comité exécutif du Conseil pour le développement de la recherche en sciences sociales en Afrique (CODESRIA) de décembre 2008 à décembre 2011, il a été successivement lauréat de la bourse d'excellence de l'Agence universitaire de la Francophonie (AUF) et du Grand Lyon (France). Il a été maître d'œuvre du colloque international « Migrations et fuites des cerveaux africains à l'ère de la mondialisation » tenu au CEREG à Yaoundé les 15, 16 et 17 avril 2010.

Il est coresponsable du projet de coopération scientifique interuniversitaire (PCSI) de l'AUF. Il est professeur invité dans plusieurs universités, chercheur associé et membre de plusieurs laboratoires et réseaux de recherches au Cameroun et à l'étranger. Ses domaines de recherches et d'expertises sont, entre autres : entrepreneuriat féminin, microfinance, commerce équitable, intégration régionale, commerce transfrontalier, analyse du genre, budgétisation sensible au genre, nouvelle économie des migrations et développements, ressources humaines, environnementales et naturelles, aides au développement, systèmes financiers formels et informels, analyse pro-pauvre, gouvernance économique, corruption, attractivité économique et territoriale, économie sociale et solidaire, économie du tiers secteur, économie industrielle, logistique et transport et philanthropie économique.

UM-NGOUEM, Marie-Thérèse

Marie-Thérèse UM-NGOUEM, agrégée de sciences de gestion et professeure titulaire des universités, a été doyenne de la Faculté des sciences économiques et de gestion (FSEG) à l'Université de Dschang, au Cameroun. Elle est également coordonnatrice de l'Unité de formation doctorale (UFD) « Sciences économiques et management » et membre de plusieurs sociétés savantes. Professeure invitée dans de nombreuses universités, ses centres d'intérêt sont la performance de l'entreprise, la petite entreprise, la finance formelle et informelle ainsi que l'éthique des affaires, avec des publications et une vingtaine de thèses encadrées, soutenues ou en instance de soutenance sur ces sujets. Prof. UM-NGOUEM a déjà occupé un poste de cadre dans une banque, où elle était chargée du crédit aux PME.

► Biographies des assistants-rapporteurs

ALIMI, Kawther

D'origine tunisienne, Kawther ALIMI est actuellement maître assistante en sciences économiques à Tunis Business School (TBS), de l'Université de Tunis, en Tunisie, et chercheuse affiliée au Laboratoire d'Économie d'Orléans (LEO), de l'Université d'Orléans, en France. En 2019, Kawther ALIMI a obtenu un doctorat en sciences économiques de l'Université de Sfax-Tunisie et de l'Université d'Orléans-France dans le cadre d'une cotutelle internationale de thèse. En 2013, elle a été

major de sa promotion du master de recherche en dynamique économique et financière de la Faculté des sciences économiques et de gestion (FSEGS) de l'Université de Sfax, en Tunisie.

Ses principaux centres d'intérêt portent sur la politique monétaire, la politique de change et le marché du travail, notamment dans les pays en développement. Elle s'est particulièrement intéressée à l'impact des frictions économiques sur l'efficacité des politiques monétaires et sur la croissance économique dans un cadre d'équilibre général dynamique stochastique. Dans ce cadre, elle a participé à différentes formations scientifiques de haut niveau sur la modélisation macroéconométrique en Europe, comme au Centre Commun de Recherche (The Joint Research Centre – JRC) de la Commission européenne à Ispra en Italie.

Kawther ALIMI a également acquis une vaste expérience dans le monde universitaire et professionnel. Ainsi, de 2014 à 2022, elle a enseigné dans plusieurs universités et grandes écoles tunisiennes. De plus, elle est membre de l'Association des économistes tunisiens (ASECTU) depuis 2016.

Kawther ALIMI a participé à la première édition du programme Formation à la recherche pour jeunes économistes francophones (FORJE) de l'OFÉ. Dans ce cadre, elle a effectué un séjour de recherche de quatre mois (octobre 2018 à janvier 2019) à l'École Nationale de Commerce et de Gestion de Kénitra (ENCG) de l'Université Ibn-Tofail de Kénitra au Maroc.

ATCHI, Kokou Fambar

Monsieur ATCHI Kokou Fambari est docteur en science économique. Sa thèse est intitulée *Inclusion financière et pauvreté multidimensionnelle au Togo*. Ses recherches portent également sur l'impact de l'innovation technologique sur la croissance économique et la réduction de la pauvreté, les politiques monétaires et budgétaires, ainsi que sur l'économie du développement. Après l'obtention de son doctorat, il a rejoint l'Université de Kara en tant qu'enseignant-chercheur, où il offre les cours de principe de microéconomie, de macroéconomie, de l'économie monétaire et de l'économie du développement. Il a publié de nombreux articles de recherche dans des revues économiques de renom.

En plus de ses activités d'enseignement, il a été consulté par des organismes gouvernementaux et des institutions internationales pour ses analyses économiques.

Kokou ATCHI a participé à la troisième édition du programme de Formation à la recherche pour jeunes économistes francophones (FORJE) de l'Observatoire de la Francophonie économique (OFE). Dans ce cadre, il a effectué un séjour de recherche de quatre mois (février à mai 2022) à l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar.

DADEGNON, Aimé Kocou

Aimé Kocou DADEGNON est docteur en sciences économiques de l'Université d'Abomey-Calavi. Il est titulaire d'un diplôme de master recherche en macroéconomie ouverte, d'une maîtrise et d'une licence en économie et finance internationales.

Il est donc macroéconomiste et s'intéresse plus aux questions d'intégration régionale, de commerce international et de développement inclusif de l'Afrique subsaharienne. Il travaille actuellement sur les effets macroéconomiques de l'adoption et de la diffusion des technologies numériques sur le commerce, la politique monétaire, les emplois, etc

Depuis l'obtention de son DEA, Aimé est rattaché cumulativement à plusieurs institutions de recherche, à savoir : le Centre de recherche en économie de l'Université d'Abomey-Calavi ; le Laboratoire de recherche en économie et gestion de l'Université de Parakou (LAREG-UP) ; la Chaire de l'Organisation mondiale du commerce - Commerce international et Développement inclusif (OMC-CIDI) de l'Université d'Abomey-Calavi ; etc.

Koucou Aimé DADEGNON a participé à la deuxième édition du programme de Formation à la recherche pour jeunes économistes francophones (FORJE) de l'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ). Dans ce cadre, il a effectué un séjour de recherche de quatre mois (octobre 2019 à janvier 2020) à l'Université de Dschang, Cameroun.

HOLO, Gnepa Ange

Originaire de la Côte d'Ivoire, Ange Gnépa HOLO est docteur au Département des sciences économiques à l'Université Félix Houphouët-Boigny (FHB) d'Abidjan. Il a à la fois une solide formation universitaire et une vaste expérience professionnelle. Titulaire d'un master de recherche, il poursuit actuellement ses études en année de thèse sur le thème : « Trois essais sur les appariements des intermédiaires de placement de travailleurs en Côte d'Ivoire ».

Il est également assistant de recherche au Centre de recherche micro-économique du développement (CREMIDE). À ce titre, il a participé à différents programmes de recherche pilotés par le CREMIDE.

Il a occupé le poste de chargé d'études au ministère de la Promotion de la Jeunesse, de l'Insertion professionnelle et du Service civique (MPJIPSC) ainsi que celui d'assistant de l'expert commis par le Bureau international du Travail (BIT) en Côte d'Ivoire pour travailler sur la stratégie nationale d'insertion professionnelle et d'emploi des jeunes (SNIEJ) dudit ministère.

Enfin, Ange HOLO a participé au « Global Conclave » sous le thème : *Advancing Human Development in the Global South* organisé par l'Institute for Human Development (IHD) en collaboration avec NITI Aayog, le gouvernement indien et Research and Information System for Developing Countries (RIS) à l'India International Centre (IIC), New Delhi.

Ange Gnépa HOLO a participé à la troisième édition du programme de Formation à la recherche pour jeunes économistes francophones (FORJE) de l'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ). Dans ce cadre, il a effectué un séjour de recherche de quatre mois (février à mai 2022) à l'Université Yaoundé II SOA, Cameroun.

KEITA, Falingué

Originaire du Mali, Falingué KEITA est enseignant-chercheur vacataire à la Faculté des sciences économiques et de gestion de Bamako (FSEG) et dans plusieurs facultés universitaires privées de Bamako.

Docteur en économie appliquée à l'Institut de pédagogie universitaire de Bamako (IPU) et détenteur d'un diplôme d'études approfondies (DEA) en économie appliquée du programme de troisième cycle

interuniversitaire (PTCI) à l'Université Ouaga II (actuelle Université Thomas Sankara) au Burkina Faso. Sa thèse a porté sur *L'analyse des effets de l'adoption et des usages d'Internet mobile et la réduction de la pauvreté au Mali*.

Ses champs de recherche portent sur : inégalité numérique et pauvreté, inclusion financière, études d'évaluation d'impact des politiques économiques, économie industrielle, économie de l'innovation, économie numérique, croissance économique et développement économique local. Il enregistre à son actif plusieurs articles scientifiques à comité de lecture et d'autres sont en cours de publication. Il a également participé à plusieurs communications scientifiques sur le plan national et international.

Falingué KEITA a participé à la troisième édition du programme de Formation à la recherche pour jeunes économistes francophones (FORJE) de l'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ). Dans ce cadre, il a effectué un séjour de recherche de quatre mois (février à mai 2022) à l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar, Sénégal.

MAKOUDEM TENE, Marienne

Marienne MAKOUDEM TENE est titulaire d'un master recherche en économie obtenu en 2008 à la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université de Dschang. Par ailleurs, elle s'est investie dans la formation de ses cadets académiques en qualité d'attachée des enseignements et de la recherche (ATER) au début 2010 jusqu'à son recrutement comme attachée de recherche au ministère de la Recherche scientifique et de l'Innovation en décembre 2011.

La densité de ses activités scientifiques lui a permis d'être promue au grade de chargée de recherche en 2014, puis distinguée comme « Meilleure chercheuse junior 2017 » en sciences sociales aux Journées d'excellence de la recherche scientifique et de l'innovation (JERSIC), Award of the Science Advice Project Concepts Competition décerné par l'International Network for Government Science Advice Africa (INGSA) en 2020 et en 2021, meilleure affiche numérique sur le conseil scientifique au gouvernement du INGSA. L'intéressée consacre ses travaux dans les domaines de l'économie, la promotion de la femme et des jeunes et la consolidation de la paix. Elle a été également lauréate

des séjours de recherche de la Confédération suisse (2013-2014), de l'Organisation mondiale du commerce (2017) et de l'Observatoire de la Francophonie économique (2018-2019).

Son expertise scientifique est mise à contribution dans le projet intitulé Nouvelles modalités et nouveaux thèmes pour les avis scientifiques en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale : focus sur l'employabilité des jeunes et l'entrepreneuriat féminin. Cas du Cameroun en 2010-2011. Elle a travaillé à l'accompagnement entrepreneurial des jeunes des zones difficiles de la partie septentrionale du Cameroun dans le cadre du Projet d'appui à la résilience socio-économique des jeunes vulnérables (PARSE) du Nord-Cameroun. Marienne est une communicatrice et une leader compétente dans le cadre du programme de Toastmasters International.

Marienne MAKOUDEM a participé à la première édition du programme de Formation à la recherche pour jeunes économistes francophones (FORJE) de l'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ). Dans ce cadre, elle a effectué un séjour de recherche de quatre mois (octobre 2018 à janvier 2019) à la Faculté des sciences économiques et de gestion (FASEG), Université d'Abomey-Calavi, Bénin.

SGHAIER, Amira

Amira SGHAIER est une chercheuse et enseignante tunisienne, actuellement inscrite au programme de doctorat à l'Institut supérieur de gestion (ISG) de l'Université de Tunis. Elle exerce également en tant qu'enseignante à l'Institut supérieur de transport et de la logistique de Sousse (ISTLS). Elle participe régulièrement à des conférences, colloques et ateliers de formation, où elle contribue activement aux échanges et débats scientifiques. Ses domaines d'intérêt incluent l'économie de l'énergie, la gestion des déchets ainsi que l'autonomisation des femmes.

Amira SGHAIER a été sélectionnée parmi les stagiaires de la deuxième édition du programme FORJE, et elle a effectué son séjour de recherche à l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar, au Sénégal. Amira SGHAIER a enrichi son parcours par des stages de recherche significatifs. Dans le cadre d'un programme de mobilité Sud-Sud, financé par l'Agence universitaire de la Francophonie, elle a eu l'occasion de séjourner à l'île Maurice pour participer à des projets de recherche et

à des initiatives d'enseignement. Ces expériences internationales et professionnelles soulignent son intérêt pour la collaboration internationale et son désir d'approfondir ses connaissances dans divers domaines de recherche.

Amira SGHAIER occupe le poste de responsable marketing à l'Université privée de Sousse, en Tunisie. Dans le cadre de ses fonctions, elle se consacre à la création de contenus pédagogiques et professionnels spécifiquement conçus pour la communauté des étudiants étrangers. Son travail englobe la gestion et la coordination de divers projets visant à promouvoir une expérience éducative enrichissante pour cette population étudiante diversifiée.

Amira SGHAIER a participé à la deuxième édition du programme de Formation à la recherche pour jeunes économistes francophones (FORJE) de l'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ). Dans ce cadre, elle a effectué un séjour de recherche de quatre mois (octobre 2019 à janvier 2020) à l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar, Sénégal.

TANOH, Ané Landry

M. Ané Landry TANOH est titulaire d'un doctorat unique en géographie de la population option éducation et développement à l'Université Alassane Ouattara à Bouaké (Côte d'Ivoire). Depuis 2016, il est assistant bénévole aux cours magistraux et travaux dirigés en géographie de la population (introduction à la démographie, initiation aux techniques de collecte des données, migration en Côte d'Ivoire et politique de planification familiale en Afrique) et membre du Réseau ouest et centre africain de recherche en éducation (ROCARE) et du Laboratoire africain de démographie et des dynamiques spatiales (LABORADDYS). Ses recherches essentiellement empiriques portent sur les problématiques de la scolarisation des enfants, problématique du genre, politique éducative et de la planification familiale. Il a produit plus d'une quinzaine de travaux de recherche portant sur des thématiques d'actualité : genre et scolarisation, pauvreté et scolarisation, planification familiale et scolarisation et politiques éducatives. Il a participé à plusieurs colloques/conférences, séjours de recherche, école d'été tant au niveau national qu'à l'international (Bénin, Togo, Rwanda, Maroc, Sénégal, Haïti et France).

Au cours de ces cinq dernières années, il a participé à la collecte de données de plusieurs projets d'étude avec des structures spécialisées (École nationale supérieure de statistique et d'économie appliquée (ENSEA)/Fonds des Nations Unies pour la population (UNFPA), Université Cheik Anta Diop (UCAD) à Dakar/Agence française de développement, ONG-Association ivoirien progrès, USAID MuniWASH, Cellule d'analyse des politiques économiques (CAPEC)/CIRES) et de l'Institut Pierre Richet (IPR).

Ané Landry TANOAH a participé à la deuxième édition du programme de Formation à la recherche pour jeunes économistes francophones (FORJE) de l'Observatoire de la Francophonie économique (OFÉ). Dans ce cadre, il a effectué un séjour de recherche de quatre mois (octobre 2019 à janvier 2020) à l'Université de Lomé, Togo.

TCHONKLOE, Kouessi Louis

Louis Kouessi TCHONKLOE est docteur en sciences économiques à l'Université d'Abomey-Calavi. Il est également titulaire d'un diplôme d'études approfondies (DEA) en économie appliquée option macroéconomie, du nouveau programme de troisième cycle interuniversitaire (NPTCI) à l'Université d'Abomey-Calavi, d'une maîtrise et d'une licence en économie et finance internationales à l'Université de Parakou.

À la fois économiste de l'environnement et macroéconomiste de développement, il se penche beaucoup plus sur les questions relatives aux changements climatiques, aux migrations, au bien-être et donc au développement durable des pays de l'Afrique subsaharienne. D'ailleurs, sa thèse a porté sur *Changement climatique, migrations et sécurité alimentaire dans la zone CEDEAO*. Sur le plan professionnel, Louis TCHONKLOE est chargé d'encadrement technique et professionnel à la Faculté des sciences économiques et de gestion à l'Université de Parakou et chargé de suivi-évaluation des projets, programmes et plans de développement où il a la responsabilité de suivre et d'évaluer toutes les activités menées dans ce cadre.

Louis Kouessi TCHONKLOE est membre du Réseau des jeunes économistes de la commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (RJE-CEA) et des Laboratoires d'économie des systèmes socioécologiques et de la population (LESEP) de l'Université d'Abomey-Calavi et de recherche en économie et gestion (LAREG) de l'Université de Parakou.

Louis Kouessi TCHONKLOE a participé à la troisième édition du programme Formation à la recherche pour jeunes économistes francophones (FORJE) de l'OFÉ. Dans ce cadre, il a effectué un séjour de recherche de trois mois et demi (mi-février à mai 2022) à l'Université de Yaoundé II-Soa au Cameroun et a participé à la troisième Conférence internationale sur la Francophonie économique (CIFÉ) qui a eu lieu à Dakar au Sénégal en 2022.



Québec 

Imprimé sur Rolland Enviro®.
Ce papier contient 100% de fibres recyclées durables,
est fabriqué avec un procédé sans chlore
et à partir d'énergie biogaz.



100%

PCF



PERMANENT