



Fonds Fidécimmis Perez-Guerrero
pour la Coopération Sud-Sud (PGTF)

Projet du Rapport sur le Développement de l'Entrepreneuriat à travers l'Informatique pour les Pays de l'OCI

**À Sharjah, aux Emirats Arabes Unis
Du 7 au 9 Août 2017**

Préambule :

La Chambre Islamique de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture (CICIA) est une institution affiliée de l'Organisation de la Coopération Islamique (OCI), qui est la deuxième plus grande organisation intergouvernementale après les Nations Unies. La CICIA représente le secteur privé de 57 Etats Membre de l'OCI. Elle est engagée entre autres choses, pour aider les entrepreneurs des pays de l'OCI dans le développement des capacités pour la promotion du commerce durable et le développement industriel. L'accent spécial est mis sur l'amélioration des stratégies du développement commercial et industriel, les infrastructures de soutien, l'accès aux marchés, et aux finances. La stratégie d'entreprise de la CICIA est de se concentrer sur les activités qui aident à développer une économie compétitive et promouvoir le commerce et le développement industriel durable. Les activités comprennent l'organisation de programmes de formation, des séminaires et d'autres activités pour l'investissement et la promotion du commerce, le développement des petites entreprises, l'expansion du secteur des services, l'autonomisation des femmes, le tourisme, la promotion et la création d'entreprises dans le secteur privé.

La Chambre Islamique de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture (CICIA) avec le soutien et la collaboration du Fonds Fidéicommiss Pérez-Guerrero pour la Coopération Sud-Sud (PGTF) entreprend des diverses, Programmes de Formation et d'Ateliers. Ceux-ci ont été axés sur des domaines tels que le Renforcement des Capacités, la Réduction de la Pauvreté, l'Amélioration de la Commercialisation et de la Gestion des Compétences, l'Ajout de valeur, la Sécurité Alimentaire et l'Agriculture, le Développement du Genre, l'Autonomisation Economique des Femmes, la Promotion et le Développement des Petites et Moyennes Entreprises, l'Utilisation de la Micro-finance, le Développement de l'Entrepreneuriat, en particulier chez les Femmes et les Jeunes. Le concept de ces programmes et les résultats ont grandement contribué à améliorer le développement socio-économique des Pays Membres de l'Organisation de la Coopération Islamique (OCI).

Le rôle assigné à la Chambre Islamique de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture (CICIA) pour la promotion du commerce, la réduction de la pauvreté et le renforcement des capacités des gens dans les États Membres de l'OCI entre en jeu correct en favorisant l'esprit véritable de l'Entrepreneuriat à travers l'utilisation de l'Informatique et fournir des occasions de réseautage pour saisir et développer leurs activités. Cette initiative offre une plate-forme pour les participants des Pays Membres de se réunir et d'apprendre comment mettre à niveau leurs entreprises en utilisant la technologie et le marketing web. Ces initiatives récoltent les dividendes équitables qu'avec l'aide appropriée et le soutien des Gouvernements et des Institutions Internationales dans l'atteinte des résultats souhaités.

Programme de Formation sur le Développement de l'Entrepreneuriat à travers l'Informatique pour les Pays de l'OCI, du 7 au 9 août 2017, à Sharjah – aux E.A.U.

La CICIA entreprend des activités qui seraient directement ou indirectement conduites à développer les économies des Pays Membres de l'OCI. Dans ce contexte, utiliser l'Informatique pour développer l'Entrepreneuriat est un outil important pour l'amélioration dans le bien-être économique des individus et des sociétés. La communauté d'affaires des Pays Développés de l'OCI en a besoin d'être plus au fait des avantages de l'Informatique d'avoir une plate-forme commune pour promouvoir l'Entrepreneuriat. En fin de compte, cela peut devenir un élément clé dans la réduction de la pauvreté, l'autosuffisance et la prospérité ainsi que de contribuer à atteindre les Objectifs de Développement Durable (ODD) à travers le développement de la culture d'Entrepreneuriat parmi les pays en développement.

L'Entrepreneuriat est un aspect important de la croissance économique et l'épine dorsale de tout pays pour son développement. L'esprit d'entrepreneuriat apporte de l'enthousiasme, la persévérance et la capacité de rechercher les possibilités d'entrepreneuriat qui mènent au succès. Une capacité du pays à générer un flux d'opportunités d'affaires vient habituellement en premier, lorsque son peuple prend goût aux activités d'entrepreneuriat. Les entrepreneurs sont essentiellement les moteurs de la croissance économique pour un pays.

La Chambre Islamique de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture (CICIA) a organisé le Programme de Formation sur le Développement de l'Entrepreneuriat à travers l'Informatique pour les Pays de l'OCI, du 7 au 9 août 2017, à Sharjah – aux E.A.U. Le programme a été organisé en collaboration avec le Fonds Fidéicommiss Pérez-Guerrero pour la Coopération Sud-Sud (PGTF) et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Sharjah.

Le Programme de Formation a réuni 24 participants de 17 Pays, représentant la Région de l'Afrique, du Moyen-Orient, du Golfe, de l'Europe, de l'Asie Centrale et d'Asie du Sud-Est. Les Pays participants ont été de : l'Azerbaïdjan, la Bosnie, le Djibouti, l'Égypte, la Guinée, l'Iran, la Jordanie, le Kazakhstan, la Malaisie, le Mali, le Niger, le Pakistan, la Palestine, le Soudan, la Turquie, et les Émirats Arabes Unis. En outre, des représentants de la Chambre de Commerce d'Industrie de Sharjah et les Jeunes Leaders de Réseau du Forum Economique Islamique Mondial ont également participé.

Objectifs :

Les objectifs du Programme de Formation sur le Développement de l'Entrepreneuriat à travers l'Informatique pour les Pays de l'OCI étaient de créer des possibilités pour le travail à son propre compte et de fournir de l'emploi ainsi que mettre au courant les entrepreneurs de l'utilisation de la technologie pour promouvoir leur entreprise. Le programme visait à contribuer dans le bien-être économique des individus et des sociétés et la lutte contre la pauvreté, le déplacement vers l'autosuffisance et la prospérité et fournir une plate-forme pour les Pays Membres participants de se réunir et de tracer une feuille de route d'avoir un environnement de croissance économique stable et durable et d'élaborer un système qui contribue à combler le fossé entre l'éducation reçue et les besoins du secteur productif. Le Programme de Formation est l'objet de discussions et d'aide pour les participants de réaliser la présence en ligne et augmenter leur portée sur le marché par le biais de différentes stratégies du marketing en ligne. Ce Programme de Formation axé sur les jeunes et les femmes entrepreneurs, en particulier les start-ups.

Séance d'ouverture :

Le programme a été ouvert avec une récitation du Saint Coran.

Dans son allocution de bienvenue, M. Mohammed Amin, Directeur Général Adjoint de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Sharjah a insisté sur la détermination de la Chambre de Sharjah à maintenir sa contribution efficace et durable au développement de l'entrepreneuriat dans les Pays Membres de l'OCI et de travailler avec des partenaires importants comme la CICIA, dans l'amélioration des compétences des jeunes entrepreneurs qui sont intéressés à établir ou étendre leurs activités, dans la manière qui augmente la croissance économique de Pays Membres de l'OCI et augmente le niveau de leur coopération commerciale et industrielle. Il a en outre salué les efforts déployés par la CICIA en soutenant le renforcement des capacités des jeunes femmes et hommes des pays de l'OCI et ses solides relations de travail avec la Chambre de Sharjah et c'est le vif désir de soutenir tous les efforts

de travail Islamique commun au niveau de l'OCI et de la CICA et à renforcer des liens économiques fraternels avec l'organisation ayant la même vision des choses des pays Islamiques, ainsi que les autres agences internationales telles que le PNUD et le Fonds Fidéicommiss Pérez-Guerrero. Il a souhaité aux participants un agréable séjour à Sharjah et le succès à l'ensemble du Programme dans l'accomplissement de ses objectifs.

Mme Attiya Nawazish Ali, Secrétaire Général Adjoint de la Chambre Islamique de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture (CICA) a souhaité la bienvenue aux participants et a remercié le Fonds Fidéicommiss Pérez-Guerrero pour leur généreux soutien et la Chambre de Sharjah pour leur aimable hospitalité à l'égard de l'organisation non seulement de ce Programme de Formation, mais aussi les diverses activités organisées dans le passé avec la Chambre de Sharjah. Elle a souligné les objectifs de la CICA se concentrant sur le développement économique des Pays de l'OCI à travers le secteur privé et a souligné certains des problèmes rencontrés par le secteur privé, en particulier les startups et les jeunes. Dans ce contexte, elle a mentionné que l'objectif de ce Programme de Formation est non seulement de transmettre des connaissances mais aussi d'apprendre de l'expérience, l'expertise et les meilleures pratiques des autres. Elle a mentionné que le monde Islamique possède d'abondantes ressources humaines et naturelles et qu'ils doivent être exploitées par voie de création de conscience des possibilités du commerce et d'investissement dans ces pays d'une manière qui augmentera le niveau actuel du commerce intra Islamique et d'investissement. Elle a également évalué le rôle de la Chambre de Sharjah à partager sa riche expérience en soutenant l'Entrepreneuriat et le savoir-faire technologique pour le mieux-être des femmes, des jeunes et des start-ups.

Après la séance d'ouverture, les cadeaux ont été échangés entre les organisateurs en gage d'appréciation pour les efforts accomplis par eux.

Film sur le développement de Sharjah :

La CCIS a présenté une vidéo sur Sharjah et sa marche vers le développement de son économie à travers les affaires, le commerce, la culture et l'éducation.

D'AUTRES PRÉSENTATIONS :

Ruwad Establishment par Mme JenanAlali

Mme Jenan Alali a fait une présentation sur Ruwad Establishment. Ruwad prend en charge les principaux entrepreneurs et fournit de l'aide et de soutien aux PME dans l'émirat de Sharjah en offrant un soutien direct et en créant l'environnement approprié pour établir et développer des projets uniques. Au cours de son exposé, elle a souligné les objectifs et les activités de l'Établissement et les services offerts par celui-ci. Elle a expliqué brièvement deux types de services (i) Fonds de Soutien et (ii) Non-Fonds de soutien. Le Fonds de Soutien offre deux types de Programmes c.-à-d.- le Programme I de Financement Direct qui a été mis en place pour financer les entreprises dont le coût est inférieur à 300.000 de Dirhams E.A.U. dans le cadre de l'octroi de facilités de financement pour établir des projets uniques, tandis que le Programme II : de Financement en Coopération avec les Banques qui fournissent aux entreprises des financements jusqu'à 2 millions de Dirhams E.A.U. Le Non-Fonds de Soutien offre 4 types de services à savoir (i) la formation (ii) l'assistance technique (iii) le soutien du gouvernement, et (iv) l'incubateur.

Par la suite, une brève présentation a été faite par Mme Aisha Alsouqi propriétaire de Sweetopia Project, l'un des entrepreneurs, qui était l'un des succès de Ruwad Establishment.

Présentation par du Réseau de Jeunes Leaders du Forum Economique Islamique Mondial (WIEF)

M. Said Hamadi, Directeur du Réseau des Jeunes Leaders FEIM a fait sa présentation. Il a informé les participants au sujet du FEIM.

La Fondation FEIM est l'organisme organisant le Forum Economique Islamique Mondiale Annuel (FEIM), l'un de rassemblement mondial pour les leaders mondiaux, les capitaines de l'industrie, de nouveaux entrepreneurs, d'universitaires et d'autres parties prenantes du Monde Musulman et d'au-delà. Le forum a voyagé dans différentes villes dans le monde au cours des 12 dernières années, y compris Kuala Lumpur, Koweït, Islamabad, Jakarta, Astana, et Londres. Le Forum de cette année sera organisé à Kuching, Sarawak, en Malaisie, du 21 au 23 Novembre 2017.

La Fondation effectue divers programmes de renforcement des capacités dans le cadre d'initiatives du FEIM pour le développement de l'entrepreneuriat des jeunes et des femmes

SEANCES TECHNIQUES :

Séance -1 (Introduction)

Les détails des programmes de formation ont été partagés avec les participants avec les principaux domaines à couvrir et comment il peut leur être utile dans leurs projets actuels et futurs.

Séance -2 (La Dimension Six)

Le programme a été démarré avec la discussion sur la théorie de dimensions culturelles Hofstede's, comment ces dimensions reflètent collectivement leur impact sur la culture d'une société, comment il apprécie les membres et influence leurs conditions socio-économiques. Chacune des 6 dimensions ont été individuellement expliquée aux participants pour leur compréhension et la façon d'évaluer leur impact sur leur culture et leur société.

Dans la deuxième partie de cette section, les participants ont été regroupés et des tâches attribuées à discuter de leur compréhension de ces dimensions et de partager leur impact sur leur culture respective et leurs sociétés. Plus tard, chaque groupe a présenté leurs conclusions pour partager avec les autres participants et leurs groupes.

Séance -3 (Introduction à la Planification d'Entreprise)

Cette section a été démarrée par une discussion sur la nécessité de la planification d'entreprise et pourquoi elle doit être considérée comme une base pour l'établissement et au bon fonctionnement de toute entreprise. Comment elle aide à identifier les besoins du client et développe des solutions et des produits concurrents. Pourquoi il est si important dans l'identification et l'embauche du droit des ressources humaines pour le bon fonctionnement et le succès d'une entreprise.

Dans la deuxième partie de cette section, l'importance d'avoir plus de 1,5 milliards de dollars et presque 25% de la population dans le monde Islamique a été discutée en termes de potentiel de marché et les différents segments de marché qui peuvent aider à développer l'écosystème économique.

Les participants ont ensuite été répartis en 5 groupes différents et chacun choisi un segment de marché à y travailler, basé sur les compétences et l'expertise de leurs participants.

Séance -4 (L'Analyse du Marché et de la Taille)

Dans cette section, les participants ont expliqué l'importance de l'analyse de marché pour évaluer la taille du marché et la segmentation pour évaluer le véritable potentiel et la viabilité à long terme de l'entreprise. Comment elle permet à une entreprise d'évaluer les besoins des consommateurs et développer des solutions basées sur ces besoins. A long terme, la manière dont il bénéficie à la société et à prendre de bonnes décisions de marketing stratégique et de meilleure qualité.

Chaque groupe a alors eu le temps de travailler sur la recherche de la taille du marché de leur projet dans leurs pays respectifs, identifier les différents marchés cibles et ensuite sélectionner et optimiser pour leurs produits. En fonction de leur taille de l'opportunité sélectionnée ils ont travaillé sur le produit ou de la solution idéale.

Les principales études de ce module était l'importance de la taille du marché, comment elle aide à comprendre le potentiel global, puis en sélectionnant le segment de droite pour le développement des services des produits qui sont les meilleurs, afin de répondre aux besoins et aussi développer un plan futur de produit pour répondre à l'ensemble du marché.

Séance -5 (Introduction aux Médias Sociaux)

Les Médias Sociaux sont devenus une partie intégrante de toute entreprise. Ils relient l'entreprise avec ses clients. L'importance des Médias Sociaux était élaborée au cours de cette séance. Les participants ont également eu un aperçu des différentes plates-formes de médias sociaux disponibles et que l'objectif du réseau d'accès. Les techniques d'engagement du client ont été également abordées.

Séance -6 (Equipe Construction)

Le plus important facteur dans la réussite de toute entreprise est sa population et sa planification est l'élément le plus important en activité qui doit être initié dès le début. Dans cette section, les participants ont expliqué l'importance d'avoir une structure organisationnelle appropriée, qui sera construite autour du marché, des produits, des opérations et des besoins des clients.

Un autre aspect important de ce processus qui est le plus souvent négligé est la façon d'évaluer la gestion de la fondation et d'identifier les lacunes dans les compétences nécessaires. L'équipe était introduite avec l'objet et l'importance de préparer les descriptions de documents de travail pour chaque position identifiée dans la structure organisationnelle du plan d'affaires.

L'équipe en fonction de leur apprentissage a évalué les compétences des Ressources Humaines de leur groupe, les lacunes qu'elle avait et a préparé les besoins en RH qu'ils auraient besoin pour leur projet spécifique. Un apprentissage important était que le fait d'avoir une grande idée ne garantit pas le succès et les fondateurs d'une start-up ne peuvent pas être assez pour le tirer par le fait d'avoir la bonne équipe est une nécessité pour le succès d'une entreprise.

Séance -7 (Paysage Concurrentiel)

Dans cette partie, les participants ont expliqué le concept de l'analyse de la concurrence et pourquoi il est l'un des plus importants d'une activité permanente pour la réussite de leur entreprise. Les quatre domaines clés de l'analyse a) Produit et Services) b) Facteur Humain c) Facteur Financier d) Stratégie a été expliquée en détail. Comment les aider à créer leurs produits développés et des stratégies de différenciation pour attirer votre marché cible/clients. Le groupe a ainsi l'occasion de discuter de leur projet, sur la base d'apprentissage ci-dessus, que la concurrence doit être analysée au-delà des paramètres de Prix et des Produits. D'autres domaines tels que les ressources humaines en termes de longévité, de pénétration, de compétences et de solidité financière avec les tendances du marché jouent un rôle clé dans le succès de toute organisation.

Séance -8 (L'Environnement numérique et comment en bénéficier)

Dans cette séance, le concept et les types de marché ont été discutés. Les marchés spécifiques de l'industrie ont été partagés et élaborés avec les participants. Les participants ont été éclairés à l'art de l'utilisation des Médias Sociaux en synchronisation avec les marchés numériques a été discuté. À la fin, les participants ont partagé les conseils sur la façon de réussir à se faire remarquer dans leur marché numérique.

Séance -9 (Aller aux Stratégies du Marché et au Modèle d'Entreprise de Toile)

Dans cette partie, deux des principaux concepts, Aller aux Stratégies du Marché et au Modèle d'Entreprise de Toile ont été discutés.

L'importance d'Aller à la stratégie du marché a été expliquée et comment elle aide à répondre aux questions importantes 1) Quel produit à vendre 2) A qui vendre et 3) Comment vendre. Comment utiliser ce stade pour finalement assurer l'évaluation de la demande du marché, les exigences des Clients, le paysage de la concurrence et la Différenciation de Service du Produit. Comment le développer davantage qu'un plan d'action en tenant compte de ces facteurs.

Les équipes ont eu le temps d'élaborer leur Aller à la stratégie du marché et de sélectionner les segments corrects, basés sur les facteurs de coût, du calendrier, de la préférence des clients et de leur concurrence pour lancer leurs projets. Un apprentissage important était la sélection à l'heure des canaux droits et des partenaires ont un impact considérable sur le succès de l'entreprise.

Les participants ont également expliqué le processus de préparation du Modèle d'Entreprise de Toile basé sur l'apprentissage dans le programme de formation. Le concept et l'importance de la Proposition de Valeur pour la segmentation de marché du client. Le Modèle d'Entreprise de Toile les a aidés à construire un tableau de bord qui si utilisé correctement peut leur servir de point central dans le développement, l'exécution et la gestion de leurs entreprises.

Séance -10 (Planification Financière)

Dans cette partie, les participants ont été introduits avec les étapes dans la préparation des plans financiers, son importance et les pièges pour ne pas avoir un ou pas bien planifié. La formation comprenait la discussion sur :

1. 4 sections différentes ou des composants des projections financières en des blocs recevables, à savoir le pronostic de ventes, l'estimation des budgets, les déclarations des revenus et la marge brute d'autofinancement et le bilan ;
2. La façon dont différents ensembles d'utilisateurs, tels que les clients, les investisseurs, les banquiers etc... regarder ces projections ;
3. Les fonds de cycle de vie, les différentes étapes de l'amorçage, aux amis de la famille et aux fondateurs. L'importance des premiers clients et quel rôle ils peuvent planifier pour être utilisé en tant qu'investisseurs en garantissant les ordres provenant d'eux ;
4. Le concept de l'argent intelligent et quand et comment obtenir des investissements.

Les principales études de ce module étaient que le fait d'avoir un bon plan financier est un devoir et obtenir de l'aide professionnelle doit être engagée pour élaborer le plan financier pour le projet. Deuxièmement, et c'est un aspect très important pour la bonne marche des affaires, spécialement pour le démarrage, est opportun de la gestion des flux de trésorerie.

Séance -11 (Préparation de l'Elevator Pitch (EP))

À cette séance, l'équipe a été formée sur la façon de préparer l'Elevator Pitch (EP). Il a été souligné qu'un bon Elevator Pitch est le résultat d'un plan d'affaires bien préparé avec une bonne compréhension des besoins du client, l'offre concurrentielle et les avantages principaux de l'acheteur qu'il aura. En outre, il a été constaté qu'un EP nécessite d'importants travaux de préparation en équipe avant d'être orientées à la prospection de nouveaux clients.

À la fin, toutes les équipes ont eu le temps de préparer leur EP pour leurs projets respectifs qu'ils avaient travaillé, pour les deux derniers jours, pour le groupe et les commentaires ont été donnés par les participants et les instructeurs.

Exercices de Groupe

Cinq groupes de représentants provenant de chaque Pays participant de l'OCI ont été faits et ont eu des exercices pour préparer le plan d'affaires selon la séance présentée ci-dessus.

Le but était de leur donner la main sur l'apprentissage en choisissant une vraie idée d'entreprise et ensuite passer par toutes les étapes de l'élaboration du plan d'affaires.

Résultat :

Le résultat prévu du Programme de Formation était de créer une plate-forme commune où les participants ont pu apprendre, partager et trouver des solutions à leurs problèmes d'affaires individuelles.

Les problèmes courants rencontrés par la plupart des participants dans leurs pays respectifs ont été sur les points suivants :

1. Financement : la difficulté à obtenir du financement facile auprès des Banques /Institutions Financières à des conditions favorables ; l'infrastructure financière comme paypal, systèmes de paiement en ligne, les systèmes de cartes de crédit.
2. Les longues procédures de la mise en place des compagnies ;

3. Les politiques du gouvernement ; la faiblesse du système judiciaire et la corruption
4. Coût de faire des affaires.
5. Le manque d'installations et des hautes locations.
6. Le manque de qualité des établissements d'enseignement et d'études appropriées sur l'éducation d'entrepreneur, la formation, l'encadrement et le mentorat pour les start-ups.
7. Avoir les formulaires d'affaires du secteur gouvernemental est difficile dans la plupart des pays.
8. Le manque de personnel et des ressources humaines de talent.
9. L'échec est un tabou et pas de soutien du gouvernement dans les cas d'échecs
10. Les questions de la culture entrepreneuriale comme un facteur de puissance élevée et l'absence de portée à long terme et de la planification.

L'évaluation et le Suivi :

À la fin du Programme de Formation, un questionnaire d'évaluation a été distribué aux participants. Ce questionnaire a été conçu pour voir l'efficacité globale du Programme de Formation et d'évaluer l'efficacité de la formation, et dans quelle mesure les participants ont acquis des connaissances et des compétences de celui-ci et comment ils s'appliquent les mêmes dans leur entreprise et de transférer certaines de leurs homologues de leurs pays respectifs. Les participants ont montré la satisfaction globale pour le Programme de Formation avec leurs commentaires et se sont engagés à mettre à jour la CICIA sur tout progrès pertinent au programme.

L'efficacité du Programme de Formation doit être déterminée par le suivi et la mise en œuvre de ce qui a été appris. À cette fin, la Chambre Islamique sera le point central. À cet égard, un Groupe de Whatsapp et une Bloghave ont été créés où tous les participants doivent donner leur avis et mises à jour. En ce qui concerne les organismes d'exécution de certaines des Recommandations, la Chambre Islamique prendra contact avec les chambres membres et aussi certains des organismes internationaux pertinents.

Séance de Clôture :

À la fin du Programme de Formation une cérémonie de clôture qui a eu lieu, dans laquelle les personnes ressources ont résumé les principaux domaines et les participants ont donné leur point de vue sur les recommandations proposées et diverses questions ont été abordées. À la fin de la séance des certificats ont été distribués aux participants.
