



DES ÉCHANGES TRÈS RICHES

Les échanges ont porté sur un ensemble de thèmes importants liés à l'entrepreneuriat :

« **Les opportunités et la sécurisation des investissements au Cameroun**
L'apport de la diaspora sur le continent africain. »

« **La création d'entreprise**
Comment financer les projets en Afrique. »

« **Le Droit OHADA.** »

« **Développer de l'activité à l'international** »

« **La digitalisation et le Commerce en ligne.** »

« **Quel modèle économique pour une Afrique émergente?** »

« **Les opportunités et les financements pour les entreprises.** »

LE RAPPORT DES ATELIERS & DES CONFÉRENCES.

Conférence / Atelier N° 1 :

« **Comment organiser et orienter l'apport de la diaspora sur le continent africain ?** »

Créer son entreprise.

Comment financer les projets en Afrique.

Résumé des interventions :

- Exposé sur l'innovation et l'apport du numérique dans l'accès à un marché global Importance de la visibilité sur Internet
- Exposé sur le modèle américain de financement et d'accompagnement des petites entreprises, notamment les start-up
- Exposé sur l'importance d'un accompagnement juridique pour les entreprises, à tous les stades de leur développement.
- Exposé sur les dispositions prévues dans la loi de finance de décembre 2016, portant sur diverses facilitations à la création d'entreprises au Cameroun :
 - **Création d'un guichet unique pour faciliter les procédures de création d'entreprise**
 - **Réduction du délai de création à 72h**
 - **Suppression de l'obligation de recourir à un notaire**
 - **Baisse du seuil minimum pour le capital social**
- Exposé sur les mesures d'accompagnement disponibles à l'Agence de Promotion des PME, apme.cm :
- **Packs d'accompagnement subventionnés**
- **Programme de formation en partenariat avec le CNUCED visant à former 6000 entrepreneurs entre 18 et 30 ans.**

Principales recommandations :

- Nécessité de s'assurer que chaque entreprise a une présence en ligne (site web et réseaux sociaux).
- Nécessité pour l'Agence d'Accompagnement des PME de mieux communiquer vers les créateurs d'entreprises, afin de mieux faire connaître les dispositions facilitant la création d'entreprises, et

l'accompagnement des créateurs.

- Nécessité d'une plus grande implication de la diaspora pour accompagner les programmes du gouvernement en faveur de l'entrepreneuriat: pour tous les aspects ci-dessus, les membres de la diaspora présents sont prêts à accompagner les efforts du gouvernement.

Conférence / Atelier N° 2 :

Droit OHADA. Digitalisation et Commerce en ligne.

Développer son activité à l'international.

Résumé des interventions :

- Éclairages sur le processus de vente en ligne, à travers l'exposé sur la plateforme AFRIMARKET, présente dans cinq pays.
- Préoccupations des producteurs autour des conditions de référencement sur les plateformes de vente en ligne.
- Préoccupations autour la complexité, et le coût jugé exorbitant, des procédures de certification des produits.
- Préoccupations autour de la difficulté de trouver localement des emballages de qualité.
- Exposé sur le droit OHADA qui simplifie les règles juridiques des contrats en Afrique.
- Appel aux entrepreneurs pour qu'ils déclarent leur activité et se fassent accompagner par des professionnels pour les aspects juridiques, financiers.
- Comment vérifier la crédibilité d'un partenaire ?
- Préoccupations autour coût jugé exorbitant des prestations de conseil juridique.

Principales recommandations :

- Nécessité de mettre un accent sur la qualité des emballages pour améliorer l'aspect visuel des produits.
- Nécessité de mettre en place un cadre



d'accompagnement afin de faciliter la certification des produits pour les petits producteurs. Pourquoi ne pas envisager la création d'un guichet unique pour la certification des produits ?

- Nécessité d'organiser des « permanences juridiques » gratuites pour les jeunes entrepreneurs, sur le modèle des permanences de l'association des juristes camerounais de la diaspora. Ces permanences apportent un accompagnement juridique gratuit aux jeunes entreprises.

Conférence / Atelier N° 3 :

« **Quel modèle économique pour une Afrique émergente?** »

« **Quelles opportunités et quels financements pour les entreprises en Afrique ?** »

Résumé des interventions :

- Présentation du modèle économique du gouvernement en tant qu'état régulateur, faisant appel aux Partenariats Public Privé
- Présentation des atouts du Cameroun, et de la stratégie nationale de développement de l'économie numérique adoptée en 2016 pour la période 2016-2020 :
- **Offre : renforcer les infrastructures large bande et encourager une industrie locale de développement de contenus numériques**
- **Demande : Améliorer**

significativement le taux d'accès à l'Internet Haut-Débit et très Haut-Débit et aux services en ligne.

• **Gouvernance et formation: Mise en place d'un cadre institutionnel favorable et adaptation de la formation aux besoins d'emploi nouveaux.**

- Le GICAM partage l'approche du gouvernement sur les Partenariats Public Privé, tout en rappelant la responsabilité de l'État en matière de politiques publiques.
- Importance de poursuivre les efforts en matière d'amélioration du climat des affaires, préalable pour inciter les acteurs du secteur privé à partager les risques (Clarifier les questions relatives au foncier, à la sécurité judiciaire, et à la politique fiscale)
- Importance de considérer, en plus des Partenariats Public Privé, des Partenariats Privé Privé, dans lesquels les grandes entreprises permettent à de plus petites de grandir et d'améliorer leurs pratiques. Les Partenariats Privé Privé peuvent être insérés dans les contrats entre l'État et les grandes entreprises, en ajoutant des clauses de « contenu local » qui font intervenir des entreprises locales dans l'exécution desdits contrats.

La question du financement reste préoccupante, car malgré la volonté affichée des acteurs du secteur bancaire, le taux d'accès au crédit pour les petites entreprises reste faible. Il faudrait pour y remédier aider



les PME dans la constitution de leurs dossiers de demande de financement, et accroître le recours à des financements alternatifs

Principales recommandations : Aider les PME à constituer leurs dossiers de demande de financement, afin de fournir des éléments fiables à l'appréciation des banques
Développer des financements alternatifs pour palier la difficulté d'accéder au crédit pour les petites entreprises et les start-up
Simplifier les procédures relatives à la fiscalité, la douane, la justice pour les petites entreprises (régime des micro-entrepreneurs).

CONFÉRENCES

+ de 20 Experts

Des personnalités et des acteurs du monde économique se sont succédés pour répondre aux questions concrètes liées à l'entrepreneuriat en Afrique.

ATELIERS

4 Ateliers

Animés par des professionnels, ces ateliers ont proposé des outils actuels d'optimiser les orientations stratégiques des entreprises ou des projets d'entreprise.