



PLAN STRATEGIQUE DE DEVELOPPEMENT 2021 - 2025

PLATEFORME DOING
BUSINESS IN AFRICA

MUTUELLE D'INCLUSION
SOCIALE ET DE SOLIDARITÉ

« DBA – MISS »

ATELIER NATIONAL D'APPROPRIATION DU DISPOSITIF D'APPUI À LA COMPÉTIVITÉ DE LA PRODUCTION LOCALE À TRAVERS LE DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE



RAPPORT SYNTHETIQUE

email : justine.diffo@global-capacitybuildingfoundation.org

www.doing-business-in-africa.biz





SOMMAIRE

1. Contexte et justification
2. Synthèse des différents exposés
3. Contenu des échanges
4. Recommandations ciblées
5. Annexe 1 : Agenda de l'atelier
6. Annexe 2 : Principaux exposés
7. Annexe 3 : Infrastructure technologique de la plateforme de finance inclusive de la MISS 30
8. Annexe 4 : Fiches de présence



« *L'Afrique que nous voulons* »¹, portée par l'Aspiration 6 de l'Agenda 2063 de l'Union Africaine, est « *une Afrique dont le développement est axé sur les gens, se fondant sur le potentiel des populations africaines, en particulier de ses femmes et de ses jeunes* ».

« *Les vrais leaders deviennent grands par leur capacité à transformer la vie des autres* »

JOHN MAXWELL

I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

À l'initiative de Global Capacity Building Foundation « **GCBF** », l'atelier national d'appropriation du dispositif d'appui à la compétitivité de la production locale s'est tenu le 19 Octobre 2021 au siège du Groupement des Femmes d'Affaires du Cameroun (GFAC), avec l'appui institutionnel du Ministère du Commerce.

Construit autour de l'engagement des dynamiques entrepreneuriales œuvrant pour un meilleur positionnement des producteurs locaux et de leurs produits dans le système commercial international, l'atelier visait à « formaliser » cet engagement en le structurant au sein de la plateforme **Doing Business in Africa – Mutuelle d'Inclusion Sociale et de Solidarité « DBA-MISS 30 »**.

Il s'agit d'une vision de développement axée sur l'inclusion sociale, dont l'originalité réside dans sa capacité de renforcement des capacités des acteurs urbains et ruraux, *grâce aux outils d'inclusion sociale, économique, numérique, commerciale et financière*, adaptés aux cibles concernées (femmes, hommes, jeunes, groupes défavorisés, groupes vulnérables et minorités).

En effet, il est démontré que la part croissante des femmes et de la jeunesse dans la population africaine est une réalité bien concrète : **60% des africains ont moins de 25 ans. À l'horizon 2050, 35% des jeunes dans le monde seront africains, alors que cette proportion n'était que de 15% en 2000**². Le défi est déjà là et il est urgent d'y répondre. C'est aussi une opportunité de développement, notamment en matière d'innovation et de transformation numérique qui prépare l'entrée de l'Afrique dans l'économie numérique d'une part, mais également dans la Zone de Libre-Echange Continental africaine d'autre part.

Cette constance fonde à affirmer que les femmes et la jeunesse africaine constituent un vivier important de croissance qu'il faut encourager, outiller, soutenir et accompagner dans une perspective de résorption des ressources humaines importantes du continent, si l'on veut voir émerger en Afrique, d'ici à 2030, un nouveau pôle de développement économique, selon le vœu des pères fondateurs de l'OHADA.

Cette vision continentale de développement, pensée et élaborée avec les cibles 4 concernées dans une démarche consensuelle (Résultats de l'étude diagnostic consignés dans l'ouvrage collectif : « **Doing Business In Africa, analyse des performances du Cameroun sur les dix dernières années (2008-2017) ; que pouvons-nous faire ensemble pour améliorer le climat des affaires au Cameroun ?** »),

¹ - Agenda 2063 de l'Union Africaine.

² - www.ideas4development.org



propose des solutions endogènes et résilientes, adaptées aux besoins spécifiques des milliers de porteurs d'initiatives à valeur ajoutée qui peuplent le secteur informel africain en général et camerounais en particulier.

La démarche méthodologique intégrée et alignée aussi bien sur l'Agenda 2063 de l'UA que sur les Objectifs de Développement Durable des Nations-Unies, se décline au plan national dans l'alignement de ses objectifs spécifiques sur les grands enjeux de la décennie inscrits dans de la Stratégie Nationale de Développement du Cameroun (SND 30) dont les fondamentaux sont : (i) la transformation structurelle de l'économie camerounaise ; (ii) le développement du Capital humain ; (iii) l'Insertion économique et l'emploi ; (iv) la gouvernance et la gestion stratégique de l'Etat. Ces repères définis pour la conduite des grands chantiers de développement du Cameroun à l'horizon 2030 permettent d'identifier des secteurs clés du développement et de l'émergence que l'on peut reprendre : l'industrie ; l'artisanat structuré ; le commerce ; le commerce digital ; l'échange intercontinental ; l'inclusion sociale ; la réduction des disparités ; la valorisation de la production locale à travers la promotion du « Made In Africa » en général, et du « Made In Cameroon » en particulier.

2. OBJECTIFS VISÉS

C'est dans ce contexte que s'inscrivent les objectifs cibles des programmes portés par l'Observatoire Africain de la Pratique des Affaires avec l'appui de Global Capacity Building Foundation, ainsi formulés :

Objectif général : la plateforme digitale « **DBA-MISS 30** » agit sur les inégalités par l'inclusion sociale, tisse de nouvelles solidarités à travers la finance inclusive et le soutien de l'innovation technologique pour une meilleure compétitivité de la production locale sur le marché international à l'horizon 2030.

Cet objectif général se décline en cinq (5) objectifs spécifiques :

- **Objectif spécifique 1** : créer les conditions favorables à une appropriation institutionnelle et sociale de la plateforme digitale DBA-MISS 30 comme interface numérique intégré d'opérationnalisation de la stratégie nationale de valorisation de la production locale ;
- **Objectif spécifique 2** : accélérer l'opérationnalisation de l'infrastructure de E- Commerce développée par la MISS 30 avec USSD 237, et effectuer des tests pilote avec les opérateurs économiques à l'occasion de la « FOIRE PROMO DES NATIONS CAMEROUN 2022 » qui se tiendra au Palais des Congrès de Yaoundé du 08 janvier au 08 février 2022 sous l'égide du Ministère du Commerce ;
- **Objectif spécifique 3** : renforcer les capacités techniques (mise à niveau) et financières (octroi des subventions et nano crédits) d'intervention des dynamiques entrepreneuriales dans le commerce international ;
- **Objectif spécifique 4** : renforcer le plaidoyer en faveur de la mise en place d'un Fonds de Garantie Mutuelle au service de l'innovation commerciale et technologique, à l'usage des petites



initiatives à valeur ajoutée ;

- **Objectif spécifique 5** : établir des passerelles d'études et de recherche collaboratives avec la Banque Mondiale dans le cadre des actions de plaidoyer pour l'alignement des réformes pays ciblées et adossées au référentiel d'évaluation Doing Business, dans une démarche d'efficience et de transformation structurelle.

3. RESULTATS ATTENDUS

Alignés sur les objectifs spécifiques, les résultats attendus sont clairement déclinés :

- ✓ **Résultat spécifique 1** : les conditions d'appropriation institutionnelle et sociale de la plateforme digitale DBA-MISS 30 sont réunies et cette plateforme de E- Commerce est l'interface numérique intégré d'opérationnalisation de la stratégie nationale de valorisation de la production locale sont désormais : www.doing-business-inafrica.biz ;
- ✓ **Résultat spécifique 2** : l'infrastructure de E-Commerce développée par la **MISS 30 avec USSD 237** est opérationnelle et une démonstration des tests pilote fonctionnels sera faite avec les producteurs et les opérateurs économiques à l'occasion de la « FOIRE PROMO DES NATIONS CAMEROUN 2022 » qui se tiendra au Palais des Congrès de Yaoundé du **08 janvier au 08 février 2022** sous l'égide du Ministère du Commerce ;
- ✓ **Résultat spécifique 3** : le processus de capacitation technique (mise à niveau) et financière (octroi des subventions et nano crédits) des producteurs locaux dans le commerce international est effectif grâce aux outils et services offerts par la plateforme **DBA-MISS 30** et ses partenaires techniques et financiers ;
- ✓ **Résultat spécifique 4** : le plaidoyer en faveur de la mise en place d'un Fonds de Garantie Mutuelle au service de l'inclusion économique et financière des membres de la **MISS 30** est intensifié auprès des partenaires institutionnels concernés et des partenaires au développement;
- ✓ **Résultat spécifique 5** : des passerelles sont établies entre l'Observatoire Africain 6 de la Pratique des Affaires (OAPA : www.oapa-abcs.org) et Doing Business de la Banque Mondiale en vue des études et recherches collaboratives dans le cadre des actions de plaidoyer pour l'alignement des réformes pays ciblées et adossées au référentiel d'évaluation Doing Business, dans une démarche d'efficience et de transformation structurelle des économies africaines.



4. SYNTHÈSE DES DIFFÉRENTS EXPOSÉS

Exposé	Objectif	Contenu / Principales conclusions à retenir
<p>Exposé de cadrage :</p> <p>Présentation des outils d'accompagnement de la compétitivité de la production locale dans le commerce international</p>	<p>Discuter les enjeux de développement du Cameroun et l'opportunité d'une fédération des réseaux d'entrepreneurs et de femmes pour relever les défis du développement, de la petite industrie, en vue d'un meilleur positionnement du Made-in-Cameroon et du Commerce intra-africain dans le commerce international</p>	<ul style="list-style-type: none"> i. Enjeux de développement du Cameroun ii. Secteurs porteurs, l'industrie, le commerce, le commerce digital iii. Enjeu du Made-In-Cameroon, la nécessité d'un renforcement de artisans et des petites industries locales iv. Mécanismes de mise en place d'un système qualité profitable à la cible de la plateforme DBA-MISS 30 v. Place et importance du financement inclusif et de la mutualisation vi. Rôle et positionnement des femmes entrepreneures dans la dynamique de développement économique et social vii. Perspectives du commerce intra-africain ouvert aux entrepreneurs camerounais à travers la plateforme digitale DBA-MISS 30.
<p>Présentation du dispositif du « Fonds de Garantie Mutuelle et Solidaire »</p>	<p>Mettre en évidence les principaux instruments institutionnels d'appui à l'initiative</p>	<ul style="list-style-type: none"> viii. Enjeu et mécanismes de création d'une mutuelle d'inclusion sociale & de solidarité x. Enjeu et mécanismes de création d'un fonds mutuel de garantie (FOMUG s.a) xi. Sources exploitables de financement (L'Etat, Institution d'aide au développement, organisations internationales, missions diplomatiques ONGs, mécènes, etc.)

<p>Présentation du Modèle économique de la MISS</p>	<p>Exposer le dispositif économique de la MISS, l'offre de service d'accompagnement, formation et financement solidaire</p>	<p>xii. Définition et approches de l'Economie Sociale et Solidaire</p> <p>xiii. Principes fondateurs de l'ESS</p> <p>xiv. Importance économique</p> <p>xv. Défis de l'inclusion sociale accessible à TOUS : la solution (La MISS)</p> <p>xvi. Plan stratégique quinquennal de la MISS 30</p>
<p>Session de renforcement des capacités en Mindset Entrepreneurial et Leadership</p>	<p>Donner aux participantes et participants les 10 façons d'agir en Champion-e</p>	<p>xvii. Développer et s'approprier les compétences indispensables pour faire de vous des véritables champions</p> <p>xviii. Construire un Etat d'esprit de conquérant-e</p> <p>xix. Renforcer votre esprit d'initiative et d'audace.</p>
<p>Stratégie de Packaging, de branding du Made-In-Cameroon</p>	<p>Présenter aux participantes et participants l'enjeu d'un packaging de qualité, et l'importance de mettre en valeur le Made-in-Cameroon, dans le respect des normes</p>	<p>xx. Améliorer la qualité et le packaging des produits locaux pour une concurrence résiliente sur le marché international.</p> <p>À cet égard, ne seront postés sur la plateforme que les meilleurs produits sélectionnés par un Comité d'experts mis en place au sein de la MISS, à cet effet.</p>

Par ailleurs, une visite guidée de la plateforme et du « **showroom digital du Made in Cameroon** » a permis aux participants de visualiser l'attrait économique et stratégique de l'infrastructure à l'adresse : www.doing-business-inafrika.biz

Ces derniers ont pu prendre connaissance des services disponibles sur la plateforme, à savoir :

- 1) *un espace d'exposition, de promotion et de vente en ligne de leurs produits ;*
- 2) *une assistance à la vente des produits exposés ;*
- 3) *une solution de paiement fiable permettant d'assurer le traçage par le producteur, des ventes réalisées sur la plateforme en temps réel.*



5. CONTENU DES ECHANGES

N°	NOMS ET PRENOMS	PROPOSITIONS	ENGAGEMENTS
1	Mme EBENE EBENE Marie Antoinette / Sénatrice et actrice économique	- Faire un diagnostic pour le développement dans le Dja et Lobo	- La MISS travaille avec les réseaux d'associations Féminines pour capitaliser le 9 partenariat avec la Mutuelle
		- Créer des chaînes de valeurs dans la localité - Quel type de partenariat à mettre en œuvre	- Un dispositif de diagnostic pourra être mis place pour aider à identifier les besoins des communautés et réseaux d'entrepreneurs afin d'y apporter la réponse la plus adéquate.
2	Dr. TCHOKOTE Epse NDONFACK	- Comment est-ce que l'encadrement se fera pour être directement compétitif ? - Du point de vue marketing, comment bénéficier d'un accompagnement pour les produits frais	- Il faudra compter sur la mise en place d'un Centre de formation et de renforcement des capacités à travers la MISS - Un renforcement des capacités en Supply chain Management est envisagé
3	Un participant / SG Association jeune		- Le mécanisme du social business permettra de capaciter et d'appuyer la jeunesse entrepreneuriale - Le dispositif DBA-MISS est inclusif à tous les niveaux
4	Prof. Justine DIFFO	- Comment créer des facilités de financement pour les Associations à but non lucratif pour impacter le développement local ? - La cible des jeunes et des hommes trouvera-t-elle une réponse sur la plateforme ?	- Il est essentiel de s'inscrire et de participer aux Journées de commercialisation sur la plateforme les jeudi, vendredi et samedi, les autres jours de la semaine étant consacré aux thématiques sur le renforcement du mindset entrepreneurial
5	Mme Laura SEN SEN		- Les participants recevront un accompagnement technique qualifié à travers la MISS - La visibilité des produits locaux sur DBA pour un large spectre d'action est garantie
6	Un participant - BELL Christian	Quel type de partenariat entre la MISS et le Cabinet SODEV pour impacter la localité du Nyong Ekelle	- Une fois l'adhésion établie à la plateforme, des synergies avec des structures comme des cabinets conseils se matérialiseront dans une logique de win-win



7	Mme MFAMBOU Flore / promotrice de la marque NUANCES	<i>Qu'en est-il du dispositif de sponsoring à l'adresse des femmes engagées dans l'industrie et pour la formation des volontaires</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Tous les privilèges, y compris les subventions dont pourront bénéficier les membres sont tributaires de l'adhésion massive à la plateforme - La Direction de la MISS se chargera de son côté à développer des instruments diversifiés d'appui à l'entrepreneuriat et à la formation des membres - Frais d'adhésion annuelle à la Mutuelle : 10.000 (contribution sociale destinée à l'hébergement, à l'administration et à la maintenance de la plateforme digitale (ces frais sont susceptibles d'ajustement au fur et à mesure de la modernisation des infrastructures et systèmes de paiements en ligne, en cours de développement).
8	Une participante (Mme DJIDJA Aminatou) / Promotrice de la structure de transformation du poisson silure	<i>Modalités de subvention pour le développement du business ?</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Commencer par le préalable qui est l'adhésion à la plateforme et la promotion de cette adhésion au sein de son propre réseau. - Des solutions de financement et d'accompagnement seront mises à la disposition des membres lors des 30 de la MISS (conférences grand public qui se tient tous les 30 du mois)
9	Mme Diane BIKOE	<i>Quel apport pour les femmes qui ne sont pas dans les réseaux ?</i>	<i>Elles seront membres de la MISS et cette adhésion leur offrira certainement des opportunités de valorisation de leurs produits et services aussi bien sur le marché local que sur le marché international.</i>

6. RECOMMANDATIONS CIBLÉES

À la suite des différents exposés (dont copie en annexe), un ensemble de recommandations issues des échanges, ont permis d'asseoir la pertinence de l'action, mais aussi la certitude de l'existence d'un besoin réel de renforcement des capacités d'intervention des cibles du projet.

Les plus prégnantes de ces propositions sont :

- **la nécessité de conduire des études ciblées**, dont les résultats affineront les objectifs de la plateforme et permettront de bien calibrer l'offre de valeur de la plateforme avec les besoins exprimés par les cibles ;
- **l'approche par la connexion des réseaux d'entrepreneurs et des réseaux de femmes** est privilégiée dans la stratégie de recrutement des adhérents, et constitue l'un des facteurs clés de succès ;
- **la mutualisation des risques**, la prise en compte de la solidarité au sein de la communauté des mutualistes, et le développement de instruments financiers adaptés au financement des projets (Finance équitable), sont des solutions adaptées aux besoins des cibles et constituent des



mécanismes susceptibles de soutenir la croissance des entrepreneurs de la plateforme.

- **la capacitation des cibles du projet** (à travers des modules telles que l'éducation financière, la formalisation des entreprises, l'assurance qualité et la mise à niveau des entreprises, le commerce en ligne, le marketing digital, le packaging et le branding, etc.) est fortement exprimée par la majorité des participants, à travers les plateformes : www.doing-business-inafrica.biz et www.miss-finequity.biz/
- **le développement d'une infrastructure digitale de E-Commerce** adossée à la plateforme DBA-MISS 30 a retenu l'attention des producteurs locaux qui voient en ce dispositif la solution idéale de visibilité et de promotion de leur savoir-faire, mais aussi de commercialisation de leurs produits et services à l'international. À cet égard, les organisateurs se sont engagés à accélérer le déploiement de cette infrastructure afin de rendre possible des tests de fonctionnalité à l'occasion de la conférence grand public 12 du 30 novembre 2021.
- **le plaidoyer institutionnel pour un climat des affaires plus propice à l'investissement privé.**

À la fin de l'atelier, une centaine d'adhésion de nouveaux mutualistes a été enregistrée en une semaine, ce qui dénote de l'engouement des adhérents désireux de rendre visibles et de commercialiser leurs produits à travers l'infrastructure technologique de la plateforme de finance inclusive de la MISS 30. Celle-ci est le cœur de l'offre de valeur de cette plateforme digitale qui s'affiche comme étant la première plateforme de commerce en ligne au service de la production locale d'une part, et l'instrument idoine susceptible d'accompagner la plupart des vitrines physiques du « Made in Cameroon » au-delà des frontières nationales, en relevant le défi de la compétitivité du commerce international d'autre part.

Enfin, les participants se sont fixés une périodicité de rencontre mensuelle baptisée « **les 30 de la MISS** », pour la tenue des conférences thématiques ouvertes au grand public, **la prochaine devant se tenir le 30 novembre 2021 au Cercle Municipal de l'Hôtel de ville de Yaoundé.**

Cette rencontre mensuelle vise non seulement à renforcer les liens entre les mutualistes, mais aussi à intensifier la communication sociale autour des actions de la MISS 30, en vue du recrutement de nouveaux mutualistes à l'issue des conférences, et de la préparation aux « **Awards annuels des champions Doing Business in Africa Challenge** ».

Dans l'intervalle, un forum WhatsApp entretient la communication, le partage d'expériences et des bonnes pratiques de business sous le label : « **DOING BUSINESS – MISS 30** ». Dans cet espace de communication, les **JEUDI, VENDREDI et SAMEDI sont des jours de marché, « OPEN MARKET »** ; les membres du groupe saisissent déjà cette opportunité pour vendre leurs produits. Les filières les plus représentatives à ce jour sont : **l'agroalimentaire, le cosmétique, le textile, l'artisanat et les technologies numériques**, etc.

Il convient de relever pour s'en féliciter, que le nombre croissant et en continu des adhérents impose le basculement du groupe WhatsApp vers l'application TELEGRAM, connue pour sa capacité à accueillir un nombre illimité de membres.

1. <https://africa24tv.com/cameroun-les-defis-de-linclusion-sociale-avec-doing-business-in-africa/>

2. <http://afrikgreen-eco.com/doing-business-in-africa-une-plateforme-pour-federer-les-femmes-dans-le-made-in-cameroun/13>

Pour la Plateforme **DBA-MISS 30**

Pr. Justine DIFFO TCHUNKAM

Fondatrice de Global Capacity Building Foundation Membre du GICAM
Membre du GFAC

 : +237 677 60 42 34 – 694 18 86 18