

Louvain School of Management

Le rôle de la diaspora dans l'industrialisation africaine

Une Revue de Littérature Systématique et une étude de cas :
IT4Africa

Auteure : Priso Abednego Lorraine
Promoteur : Professeur Mahamadou Biga Diambeidou
Année académique 2023-2024
Travail de fin d'études (TFE) en vue d'obtenir le titre de Master

Résumé

Le rôle de la diaspora dans l'industrialisation africaine est essentiel et sous exploré, représentant un potentiel significatif pour le développement économique du continent (Saxenian, 2002). Ce mémoire vise à combler cette lacune en fournissant une compréhension approfondie des contributions de la diaspora au-delà des simples envois de fonds, en se concentrant sur le transfert de connaissances et les pratiques managériales efficaces.

L'objectif principal de cette étude est de comprendre comment la diaspora peut influencer positivement le développement économique de l'Afrique, notamment à travers l'entrepreneuriat transnational. Pour atteindre cet objectif, une approche méthodologique combinant une revue de littérature systématique et une étude de cas détaillée de l'ONG IT4Africa a été adoptée. La revue de littérature a permis de synthétiser les recherches existantes, mettant en lumière les mécanismes clés et les obstacles liés au transfert de connaissances. L'étude de cas, incluant une analyse PESTEL du Cameroun et un benchmark des initiatives similaires, offre une perspective concrète et contextualisée des dynamiques en jeu.

Les résultats révèlent que les réseaux sociaux transnationaux, le financement externe et les compétences multiculturelles sont cruciaux pour le succès des initiatives de la diaspora. Cependant, des barrières telles que le manque de soutien gouvernemental, l'instabilité politique et les contraintes bureaucratiques doivent être surmontées. L'analyse interne et externe de IT4Africa démontre comment ces défis peuvent être adressés, tandis que le benchmark identifie les meilleures pratiques et les stratégies efficaces.

Cette recherche propose des recommandations concrètes pour les entrepreneurs, les ONG et les décideurs politiques afin d'améliorer les pratiques managériales et de développer des politiques de soutien adaptées. Les suggestions pour les recherches futures incluent l'exploration des dynamiques spécifiques à d'autres pays africains et l'évaluation de l'impact à long terme des initiatives de la diaspora.

En conclusion, ce mémoire enrichit la compréhension de l'entrepreneuriat transnational et du rôle crucial de la diaspora dans le développement économique africain, avec un accent particulier sur le Cameroun. Les insights fournis peuvent guider les efforts futurs pour promouvoir un développement inclusif et durable en Afrique.

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LOUVAIN
Louvain School of Management

Place des Doyens, 1 bte L2.01.01, 1348 Louvain-la-Neuve
Boulevard Emile Devreux 6, 6000 Charleroi, Belgique
Chaussée de Binche 151, 7000 Mons, Belgique
www.uclouvain.be/lsm

Remerciements

Durant tout le processus de rédaction de ce mémoire, il n'y a pas eu un moment où le stress, l'incertitude et le doute ne m'ont envahie. Cependant, j'ai eu la chance d'être entourée et encouragée par des personnes exceptionnelles.

Par ces quelques mots, j'aimerais exprimer ma profonde gratitude à mon promoteur, Professeur Mahamadou Biga. Je tiens à vous remercier pour avoir su trouver les mots justes lors de mes moments de doute, pour votre patience, votre disponibilité, votre rigueur et pour les connaissances précieuses que vous m'avez transmises. Tous ces éléments ont été cruciaux pour la réussite de cette aventure.

Je souhaite également remercier M. Happi Evariste (IT4Africa) pour la confiance qu'il m'a accordée et pour le partage généreux de toutes les informations nécessaires à la réalisation de mon étude de cas.

Enfin, à vous qui avez toujours été mes remparts, mes alliés, par vos encouragements, vos prières, ma famille, mes amis et Dr Kengni Vincent, je n'ai de mots pour vous remercier.

Merci également à toutes ces personnes qui ont contribué de près et de loin à l'élaboration de ce mémoire et à l'accomplissement de mon parcours scolaire.

« Le succès n'est pas final, l'échec n'est pas fatal : c'est le courage de continuer qui compte. »

Winston Churchill.

Table des matières

Liste des tableaux	VII
Liste des figures	VII
Listes des abréviations	VIII
1. Introduction générale.....	1
Partie I : cadre théorique.....	4
<i>Introduction</i>	4
1. <i>Distribution des articles</i>	4
2. <i>Définitions</i>	6
3. <i>Identité et motivations des membres de la diaspora</i>	7
3.1 <i>Identité de la diaspora</i>	7
3.2 <i>Motivations</i>	9
4. <i>Le rôle de la diaspora</i>	9
5. <i>Entrepreneuriat Transnational (ET)</i>	11
5.1 <i>Définition et typologie</i>	11
5.2 <i>compétences et ressources de l'entrepreneur transnational</i>	11
5.3 <i>Les défis</i>	13
<i>Conclusion</i>	14
Partie II : Méthodologie.....	15
<i>Introduction</i>	15
1. <i>Méthodologie du cadre théorique</i>	15
1.1 <i>Planification</i>	15
1.2 <i>Réalisation</i>	15
1.3 <i>phase de rapport</i>	17
2. <i>Méthodologie de la Revue de la Littérature Systématique</i>	17
2.1 <i>Pourquoi une RLS ?</i>	17
2.2 <i>Processus de réalisation</i>	17
3. <i>Méthodologie de l'étude de cas</i>	19
3.1 <i>Contexte et justification</i>	19
3.2 <i>Collecte des données secondaires</i>	20
3.3 <i>Collecte des données primaires</i>	20
<i>Conclusion</i>	22
Partie III : Résultats.....	23
<i>Introduction</i>	23
1. <i>Revue de la littérature systématique</i>	23
1.1 <i>Analyse des articles</i>	23
1.2 <i>Résultats</i>	23

2. Étude de cas	26
2.1 Perception du rôle de la diaspora	26
2.2 Motivation de la diaspora	27
2.3 Transfert de connaissance et mise en œuvre (facteurs déterminants et barrières)	27
3. IT4Africa	31
3.1 L'environnement interne de IT4Africa	31
3.2 L'environnement externe de IT4Africa via PESTEL	35
3.3 Benchmark.....	36
Conclusion	39
Partie IV : Discussion et Conclusion	40
1. Discussion	40
2. Conclusion	41
2.1 Résumé.....	41
2.2 Recommandations	42
2.3 Limites du travail.....	46
2.4 Suggestion pour les recherches futures.....	46
Bibliographie.....	47
Article de revue universitaire	47
Articles de journal en ligne	50
Livres.....	51
Page internet.....	51
Image	52
Annexes	53
Annexe 1 : compétences et ressources individuelles de l'ET.....	53
Annexe 2 : Traitement des articles de l'état de l'art via Rayyan	53
Annexe 3 : Tableau d'analyse des articles du cadre théorique	54
Annexe 4 : Analyse des articles de la RLS	69
Annexe 5 : Profil des acteurs à interviewer.....	80
Annexe 6 : Synthèse des facteurs déterminants et barrières lors des entretiens	80
Annexe 7 : Quelques chiffres clés de l'écosystème technologique camerounais	86
Annexe 8 : Analyse de l'environnement légal selon Doing Business	87
Annexe 9 : Analyse de risque selon Credendo	88
Annexe 10 : Collecte des données Benchmark	90
Annexe 11 : Entretiens.....	92
1. Guide et transcription pour partenaires & potentiels	92
2. Guide pour bailleurs de fonds.....	134

3. Guide pour les bénéficiaires.....	152
---	------------

Liste des tableaux

Tableau 1: classement des articles selon ABS Ranking.....	4
Tableau 2: répartition des articles.	5
Tableau 3: Caractéristiques des entrepreneurs transnationaux (ET), des entrepreneurs internationaux (EI), des entrepreneurs ethniques (EE) et des entrepreneurs rapatriés (ER) (Israel Drori, Benson Honig & Mike Wright ; 2009).....	11
Tableau 4 : Profil de l'échantillon.	20

Liste des figures

Figure 1: diagramme PRISMA du traitement des articles.	17
Figure 2: synthèses des étapes de réalisation de la RLS.	18
Figure 3 : répartition par année des articles sur la diaspora africaine.	24
Figure 4: Caractéristiques des articles de la RLS.....	24
Figure 5: Chaîne de valeur de Porter d'IT4Africa.	33
Figure 6 : FBMC IT4Africa	34

Listes des abréviations

Abréviations	Significations
PESTEL	Politique, Économique, Socioculturel, Technologique, Écologique, Légal
ONG	Promotion de la recherche, de l'innovation et de la culture numérique en Afrique centrale
ET	Entrepreneuriat Transnational
RLS	Revue de la Littérature Systématique
ABS	Association of Business School
EI	Entrepreneur International
EE	Entrepreneur Ethnique
ER	Entrepreneur Rapatrié
PRISMA	Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses
FBMC	Flourishing Business Model Canvas
BRICS	Brésil, Russie, Inde, Chine +Afrique du Sud
IDE	Investissements Directs Etrangers
PME	Petite & Moyenne Entreprise
PICO	Population -Intervention - Contexte – Outcomes
PRICNAC	Promotion de la recherche, de l'innovation et de la culture numérique en Afrique centrale
IPD	Institut Panafricain pour le Développement
PDG	President Directeur Général
TIC	Technologie de l'Information et de la Communication
BSTP	Bureau de sous-traitance et de partenariat
JFN	JFN University
GIZ	Société Allemande pour la Coopération Allemande (en français)
SEEDS	SEED est un écosystème numérique qui anime l'esprit d'innovation "SEED, involves innovation".
RDPC	Rassemblement Démocratique du Peuple Camerounais.
PNDES	Plan National de Développement Economique et Social
PIB	Produit Intérieur Brut
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
IBM	International Business Machines Corporation
MINATD	Ministère de l'Administration Territoriale et de la Décentralisation
BRAC	Bangladesh Rural Advancement Committee (ONG)
SARL	Société A Responsabilité Limité
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
FDI	Fond Direct d'Investissement
UNDP	Programme des Nations unies pour le développement
ACA	Association des Camerounais d'Aix-la-Chapelle
GSMA	Global System for Mobile Communications
BMZ	ministère fédéral de la Coopération économique et du Développement (en français)
GFFO	German Federal Foreign Office
UE	Union Européenne
IRED	Innovations et Réseaux pour le Développement

MINPROFF	Ministère de la Promotion de la Femme et de la Famille
ODD	Objectifs de Développement Durable

1. Introduction générale

1.1 Contexte

L'entrepreneuriat transnational a été identifié comme un moteur essentiel du développement économique notamment à travers les contributions des diasporas (Saxenian 2002, 2016 ; Plaza 2013, 2019 ; Castro et al., 2019). Des écosystèmes innovants comme la Silicon Valley doivent en grande partie leur succès à la diaspora, qui joue un rôle crucial dans le partage de connaissances et le développement de réseaux transnationaux (Saxenian, 2002). Les contributions de la diaspora en Israël et en Inde ont été essentielles pour des projets d'infrastructure et pour prévenir des crises économiques, respectivement (Kinyua, 2022 ; Newland et Plaza, 2019). La littérature récente met en avant les espoirs placés dans les investisseurs de la diaspora et les résultats positifs d'une migration de retour plus importante (McGregor, 2014 ; Boly et al., 2014). Ces réseaux diasporiques favorisent le commerce, les investissements et surtout le transfert de connaissances et de technologies vers leurs pays d'origine (Castro et al., 2019).

En Afrique, la diaspora joue également un rôle déterminant dans le développement économique, en particulier par le biais des envois de fonds qui dépassent l'aide publique au développement (Mouhoub mouhoud, E., 2016). Selon Plaza, la diaspora africaine représente non seulement une source de fonds considérable, mais également un capital humain précieux avec des compétences diverses réparties à travers le monde. Ces dernières années, l'Afrique a été souvent décrite comme "l'avenir du monde" en raison de sa croissance économique soutenue¹.

1.2 Problématique et Objectif

Malgré cette dynamique, des défis subsistent quant à la soutenabilité de cette croissance, principalement en raison d'une économie basée sur l'exportation de matières premières et de la faible valeur ajoutée. Comparée aux pays du BRICS, l'industrialisation de l'Afrique reste en difficulté, nécessitant des stratégies d'industrialisation plus ambitieuses pour renforcer ses fondamentaux économiques (Daziano, 2014). Ce défi majeur du développement africain semble aller de pair avec l'engagement de la diaspora africaine en Afrique. Ceci s'explique par le fait que nos connaissances restent limitées sur comment la diaspora contribue au développement économique au-delà de la dimension financière.

L'objectif principal de ce travail est d'apporter une meilleure compréhension de la contribution de la diaspora au développement de l'Afrique. De ce fait, nous allons nous réaliser un état de lieu de l'existant dans le domaine avec un focus sur le processus de transfert de connaissance.

De façon spécifique, nous allons répondre aux deux questions suivantes :

¹ De 2004 à 2006, la croissance annuelle du PIB a atteint 6 %. Le taux de croissance du produit intérieur brut réel a été estimé à 3,4 % pour 2019. Le rapport de la banque mondiale (2024) prévoit un rebond de la croissance à 3,4 % et 3,8 % en 2025, contre un taux de 2,6 % en 2023. (Banque mondiale, 2008 ; Africa's Pulse, 2023).

1. que savons-nous et que devons-nous savoir sur ce phénomène ?
2. comment la diaspora contribue à ce transfert de connaissance dans un pays en Afrique ?

1.3 Méthode

Dans le cadre de ce travail, nous allons adopter deux approches pour répondre aux deux questions :

Pour la première question, le travail portera sur la réalisation d'une revue de littérature systématique dans le domaine. À cet effet nous allons nous inspirer de Castro & al. (2019) qui ont réalisé une Revue de littérature Systématique (RLS) sur l'entrepreneuriat transnational (ET) de 2019 à 2024. Nous adoptons comme eux le terme de diaspora sous le prisme du transnationalisme défini par les sociologues Glick Schiller et al. en 1995, comme étant le processus social par lequel la circulation continue des personnes dans le monde permet aux migrants d'établir des liens qui dépassent les frontières culturelles, politiques et géographiques. Notre motivation porte sur le fait que le terme ET couvre cette dimension de diaspora qui permet aux migrants d'établir des liens qui dépassent les frontières culturelles, politiques et géographiques.

Pour la deuxième question, nous allons effectuer une étude de cas illustrative d'un entrepreneur allemand issu de la diaspora camerounaise, contribuant au transfert de connaissances dans son pays d'origine à travers son ONG IT4Africa. Le choix de ce cas est lié au fait que le Cameroun reste pour nous un terrain intéressant, d'une part, à cause de l'activité importante de la diaspora camerounaise. Et d'autre part, nos connaissances sont limitées sur les facteurs déterminants et les barrières de ce processus.

1.4 Résultats

Concernant notre premier objectif, notre revue systématique de la littérature (RLS) a permis d'acquérir une compréhension approfondie du cadre conceptuel existant. Nous avons développé une compréhension solide du paysage actuel en identifiant les mécanismes clés du transfert de connaissances au sein de la diaspora. Cette analyse met en lumière les facteurs facilitants ainsi que les obstacles potentiels.

Étude de cas IT4Africa : Cette étude a permis d'identifier les défis et les opportunités spécifiques au contexte camerounais, en se concentrant sur les aspects liés au transfert de connaissances. Nous avons cherché à comprendre le processus réel d'implantation sur le transfert de connaissances entre la diaspora et le Cameroun.

Identification des facteurs déterminants : Sur la base des résultats de l'étude de cas et des meilleures pratiques révélées dans la revue littéraire, nous avons formulé des recommandations pour des pratiques managériales qui favorisent un transfert de connaissances efficace.

1.5 Contribution

En adoptant une approche systématique, ce travail offre une synthèse exhaustive des recherches

existantes sur le rôle de la diaspora dans l'entrepreneuriat transnational et le transfert de connaissances. Cette revue permet de mettre en lumière les mécanismes clés ainsi que les obstacles rencontrés dans ce processus.

Ensuite, l'analyse détaillée de l'ONG IT4Africa, permet d'identifier les défis spécifiques et les opportunités dans le contexte camerounais, tout en fournissant des recommandations pratiques pour améliorer le transfert de connaissances.

Sur la base des résultats de la revue de littérature et de l'étude de cas, ce mémoire formule des recommandations précises pour les entrepreneurs, les ONG, ainsi que les décideurs politiques et économiques. Il met en avant les pratiques managériales qui favorisent un transfert de connaissances efficace et propose des stratégies pour surmonter les barrières identifiées.

Ainsi, en se concentrant sur un contexte encore sous-exploité, ce mémoire enrichit la compréhension de l'entrepreneuriat transnational, avec un accent particulier sur l'Afrique et le Cameroun. Il démontre comment les connaissances et les compétences des membres de la diaspora peuvent être mobilisées pour soutenir le développement économique de leurs pays d'origine.

1.6 Annonce du plan

Ce mémoire est structuré en quatre parties principales. La première partie établit les fondements théoriques de la recherche en explorant les différentes définitions et concepts liés à la diaspora et au transnationalisme, et présente une analyse des articles académiques pertinents.

La deuxième partie détaille les approches méthodologiques adoptées pour réaliser cette étude, expliquant la revue de littérature systématique et l'étude de cas IT4Africa.

La troisième partie présente et analyse les résultats obtenus, discutant des facteurs déterminants, des barrières identifiées et des pratiques managériales efficaces.

Enfin, la dernière partie propose des recommandations concrètes pour les entrepreneurs, les ONG et les décideurs politiques, suggère des pistes de recherches futures et discute des implications théoriques et pratiques de cette étude.

Partie I : cadre théorique

Introduction

Le rôle de la diaspora est un domaine de recherche dynamique et en pleine expansion, explorant leurs diverses influences et contributions dans le développement économique de leurs pays d'origine et d'accueil. Ce cadre théorique s'appuie sur l'analyse de 28 articles sélectionnés pour leur pertinence et leur qualité académique, évaluée à travers des classements reconnus comme l'ABS (Academic Journal Guide). Ces articles ont été choisis pour offrir une perspective globale et détaillée sur les éléments entourant la diaspora. En examinant des concepts tels que le transnationalisme, l'identité et les motivations des membres de la diaspora, cette section vise à fournir une compréhension approfondie des dynamiques complexes qui façonnent l'entrepreneuriat transnational.

1. Distribution des articles

Notre cadre théorique s'appuie sur l'analyse de 28 articles publiés dans diverses revues académiques. Ces articles ont été examinés en fonction de leur classement selon l'ABS (Academic Journal Guide) un indicateur supplémentaire de l'influence d'une revue au sein de la communauté académique.

Tableau 1: classement des articles selon ABS Ranking

Journal	ABS Ranking	Nombre d'articles
Research in Globalization	NA	1
Management Science Springer	NA	1
XXVIe Conférence Internationale de Management Stratégique	NA	1
Asia Pacific Journal of Management	3	1
International Journal of Development Research	NA	1
The European Journal of Development Research	NA	1
Journal of Business Research	3	1
Journal of Ethnic and Migration Studies	1	1
Zentra Center For Transnational studies	NA	1
Contributions to Management Science	NA	1
Journal of Global Mobility	2	1

The World Bank Research Observer	NA	1
Journal of International Entrepreneurship	1	1
Journal of International Business Studies	4	1
Journal of Developmental Entrepreneurship	NA	1
Global Networks	3	1
Journal of Business Research	3	1
International Business Review	3	1
African Development Review	NA	1
Research in Globalization	NA	1
Journal of International Management	3	2
journal of Small Business Management	3	1
International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management	2	1
Academy of Management Proceedings	NA	1
Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies	NA	1
Journal of the British Academy	NA	2

L'examen de ces articles révèle que 28.57% d'entre eux ont été publiés dans des revues classées ABS 3. 7.14% dans des revues classées ABS 2 et ABS1. 3.57% dans des revues classées ABS 4. Le reste des articles (53.57%) provient de revues non classées dans l'ABS. Cette distribution est détaillée dans le tableau ci-dessous.

Tableau 2: répartition des articles.

Classement ABS	Pourcentage d'articles
ABS 1	7.14%
ABS 2	7.14%
ABS 3	28.57%
ABS 4	3.57%
Non classées	53.57%

L'analyse des journaux selon l'ABS Ranking se justifie par plusieurs arguments tirés des recherches académiques existantes. Le classement ABS est reconnu comme un indicateur de la qualité et de l'influence des revues académiques dans le domaine de la gestion et des affaires, ce qui est crucial pour la visibilité et l'impact des recherches (Harzing, 2010). Les études montrent que les articles publiés dans des revues bien classées sont infirmes et que la majorité provient n'est pas classé. Cela vient soutenir notre choix de ne pas avoir porté comme critères le type de revues afin d'être le plus inclusif.

Toutefois, il est important que les travaux portant sur cette thématique soient aussi présents dans ces hautes revues. Car, publier dans des revues de haut niveau favorise également la diffusion internationale des travaux, stimulant les échanges et les débats scientifiques globaux (Judge et Cable, 2011).

Cette constatation soulève des interrogations sur la visibilité et l'impact de la recherche actuelle sur l'entrepreneuriat transnational. La publication dans des revues de haut niveau permet une diffusion plus large des résultats, favorisant ainsi les échanges et les débats internationaux. Bien que cette revue systématique mette en lumière la richesse des recherches sur l'entrepreneuriat transnational, elle souligne également l'importance d'en accroître la visibilité et l'impact par une publication accrue dans des revues de haut niveau. L'exploration des facteurs identifiés dans le tableau ABS Ranking ouvre la voie à des recherches futures qui permettront de mieux comprendre et soutenir le développement de l'entrepreneuriat transnational, contribuant ainsi à un développement plus inclusif.

2. Définitions

a) La diaspora selon les praticiens

Le département d'État des États-Unis définit les diasporas comme des groupes de migrants partageant les caractéristiques suivantes :

- Dispersion volontaire ou involontaire à travers des frontières socioculturelles et au moins une frontière politique.
- Mémoire collective et mythe sur la terre d'origine.
- Engagement à maintenir vivante la terre d'origine par des actions symboliques et directes.
- Question du retour, même sans engagement à le faire.
- Conscience diasporique et identité associée, exprimées dans les médias communautaires, la création d'associations ou d'organisations, et la participation en ligne (Télégramme du département 86401, Département d'État des États-Unis).

L'Union africaine, quant à elle, définit la diaspora africaine comme "les personnes d'origine africaine vivant en dehors du continent, indépendamment de leur citoyenneté et nationalité, et prêtes à contribuer au développement du continent et à la construction de l'Union africaine."

b) La diaspora selon les théoriciens

Sonia Plaza et Dilip Ratha définissent une diaspora comme des personnes ayant migré et leurs descendants qui maintiennent un lien avec leur terre d'origine.

Bordes-Benayoun (2012, p.14) note que le concept de diaspora "tend à désigner toute forme de migration, mais aussi de communauté d'appartenance et de reconnaissance mutuelle, sans

nécessaire déplacement géographique." Rosenfield (2013, p.76) élargit cette notion avec le concept de "diaspora commerciale", où les entrepreneurs utilisent leur appartenance ethnique pour résoudre des défis commerciaux communs. Les liens diasporiques, générateurs d'échanges et de richesses, renforcent les communautés dans leurs pays d'accueil (Barou, 2012, p.149; Portes, 1999, p.18). Fibbi et D'amato (2008, p.11) soulignent que les groupes avec une immigration récente et importante développent des liens transfrontaliers plus prononcés.

L'étude de Umugwaneza (2015) explique que la mémoire collective est centrale dans l'identité diasporique, maintenant le lien avec le territoire d'origine via la langue, l'éducation, la religion et les rituels commémoratifs (Bruneau, 2007, p.329). Cependant, toutes les migrations ne créent pas de diasporas ; certaines communautés s'intègrent complètement dans la société d'accueil, tandis que d'autres restent repliées sur elles-mêmes sans entretenir de liens avec leur terre ancestrale. Ces dernières ne sont pas considérées comme des diasporas, car le concept repose sur la conscience d'un lien avec plusieurs communautés dispersées (Umugwaneza, 2015). Barou (2012) conclut qu'il est difficile de parler d'une diaspora noire en Europe en raison de la diversité des processus identitaires. Eyene (2008) affirme cependant que l'origine et la race rappellent constamment à la diaspora africaine d'Europe son identité diasporique (Schnapper, Costa-Lascoux, et Hily, 2001, p.14; Barou, 2012, p.149).

Pour ce travail, nous nous focaliserons sur la définition de Sonia Plaza et Dilip Ratha, bien que les conclusions devraient être valables quelle que soit la définition de la diaspora.

c) Le transnationalisme

Le transnationalisme, défini comme l'ensemble des liens que les immigrés entretiennent avec leur pays d'origine et d'autres pays d'accueil, implique une multitude d'activités et de liens sociaux pour les immigrés. Cette perspective, soulignée par Waldinger (2006) et Barou (2012), met en lumière la complexité et la richesse de l'expérience migratoire, en s'éloignant des visions binaires d'assimilation ou de retour (Umugwaneza, 2015).

3. Identité et motivations des membres de la diaspora

3.1 Identité de la diaspora

L'identité de la diaspora est un concept complexe influencé par des facteurs comme l'âge, la localisation, le type d'activité, l'origine ethnique, le sexe, la religion, la classe sociale, le statut socio-économique, le groupe professionnel, la région d'installation, les circonstances d'émigration et la génération. Parmi ces facteurs, l'âge, la localisation et le type d'activité jouent un rôle particulièrement important.

La génération

La dimension temporelle de la diaspora est souvent négligée. Gevorkyan (2022) distingue deux catégories principales : l'« ancienne » diaspora et la « nouvelle » diaspora.

L'ancienne diaspora est composée de citoyens des pays d'accueil ou de leurs ancêtres émigrés il y a longtemps. Établie et souvent plus riche, elle conserve des liens nostalgiques avec le pays d'origine et est plus encline à investir ou à faire du bénévolat.

La nouvelle diaspora est principalement composée d'immigrés arrivés après les années 1990. Généralement plus jeunes et plus connectés aux technologies.

La génération d'appartenance peut également influencer l'identité. Gevorkyan (2022) souligne que l'« ancienne » diaspora peut engendrer des rétroactions positives significatives pour le développement.

La localisation

S'éloignant des généralisations, Tsai (2010) et Graham (2013) soulignent que les investissements de la diaspora ne peuvent être regroupés en une seule catégorie. Tandis que Naujoks (2022) distingue trois types d'investisseurs :

- Investisseurs financiers : recherchent un rendement financier et possèdent des connaissances spécialisées.
- Investisseurs commerciaux en expansion : possèdent une entreprise dans le pays de résidence et étendent leurs opérations dans le pays d'origine.
- Investisseurs de retour : s'installent dans leur pays d'origine et y investissent en ouvrant une nouvelle entreprise ou en rachetant une entreprise existante.

Ainsi, la région d'installation peut jouer un rôle dans la construction de l'identité de la diaspora.

Types d'activités

Différents auteurs soulignent que tant les membres de la diaspora peu qualifiés que qualifiés apportent des contributions à leur terre natale. Les diasporas qualifiées transfèrent des connaissances, technologies et compétences, tandis que les diasporas peu qualifiées envoient des fonds, investissent dans des petites entreprises et participent à des projets de développement communautaire. Par conséquent, Saxenian (2002) met en avant le rôle des réseaux professionnels et commerciaux dans le développement. Sonia Plaza & Dilip Ratha (2011) continuent l'analyse en décrivant trois types de réseaux de connaissances diasporiques :

- Réseaux de scientifiques et de personnel R&D : fournissent des connaissances, du mentorat et des financements.
- Réseaux professionnels et commerciaux : facilitent le commerce, la technologie et la formation de capital.
- Réseaux de connaissances mondiaux : permettent le partage de connaissances et compétences entre régions du monde et pays d'origine.

3.2 Motivations

Les motivations, impacts, modalités et défis des investisseurs de la diaspora sont fondés sur des théories et peu évalués empiriquement (Naujoks, 2022). Comprendre les motivations des entrepreneurs est complexe et nécessite une approche longitudinale (Langley, 1999; Shane, Locke, & Collins, 2003). Néanmoins, certains auteurs émettent des hypothèses sur les différentes motivations des entrepreneurs à savoir : la création d'emplois et l'impact social dans le pays d'origine, l'entrepreneuriat par nécessité et par opportunité.

Création d'emplois et impact social : Riddle et Nielsen (2011, , pp. 235-6) avancent que la création d'emplois est un objectif principal des activités économiques de la diaspora. Une étude de la Banque mondiale montre que les investisseurs d'origine caribéenne souhaitent avoir un impact sur la création d'emplois et le développement économique, après la génération de rendements financiers (infoDev, 2013).

L'entrepreneuriat par nécessité vs opportunité : Reynolds et al. (2001) distinguent l'entrepreneuriat par nécessité (motivé par des contraintes) de l'entrepreneuriat par opportunité (motivé par des opportunités d'affaires prometteuses). Les entrepreneurs par nécessité se lancent souvent dans des activités moins risquées et orientées vers la domination par les coûts (Block et al., 2015), tandis que les entrepreneurs par opportunité cherchent à générer des profits et innovent dans des secteurs variés (Reynolds et al., 2001 ; Giacomini, Janssen et Guyot, 2016).

4. Le rôle de la diaspora

Les réseaux de la diaspora ont souvent émergé en réponse à des turbulences économiques, sociales et politiques. Ils sont depuis longtemps reconnus pour leur rôle essentiel dans le développement économique. Ces réseaux aident à lutter contre la pauvreté, créent des emplois et transfèrent des technologies, des connaissances et des pratiques commerciales vers leur pays d'origine (Gevorkyan, 2022). Ainsi, la littérature récente sur le développement accorde beaucoup d'espoir aux investisseurs de la diaspora et aux effets positifs d'une migration de retour plus importante (McGregor, 2014 ; Boly et al., 2014).

Ceci s'explique par le fait que les diasporas profitent de réseaux multi-pays et spécialisés, offrant une diversité d'idées et de processus bénéfiques à leurs opérations dans leur pays d'origine (Stoyanov et al., 2018). Graham (2011, 2019) soutient que les entreprises de la diaspora exploitent davantage les réseaux sociaux que les entreprises non liées à la diaspora. Par conséquent, cela facilite également la gestion des défis comme le démontre l'étude d'Elo (2016) sur les entrepreneurs transnationaux du Tadjikistan en Ouzbékistan.

Ces atouts permettent à la diaspora de jouer un rôle clé dans le développement économique de leur pays d'origine, en canalisant des investissements via des entreprises et des investisseurs étrangers. De plus, les entrepreneurs transnationaux, exposés à des environnements culturels variés, développent une capacité unique à repérer des opportunités entrepreneuriales souvent

ignorées par les entrepreneurs locaux (Dheer et Lenartowicz, 2018).

Il est également à noter qu'une diaspora florissante dans une économie stable peut favoriser la fuite des cerveaux, entraînant une émigration accrue des travailleurs qualifiés des économies moins développées. Toutefois, cette émigration peut, à long terme, avoir des effets positifs grâce à la diffusion des connaissances (Bang et Mitra, 2011, Saxenian, 2002). De plus, la migration temporaire de main-d'œuvre peut contribuer à la réduction de la pauvreté par le transfert régulier de fonds et de compétences. Et, cette migration temporaire peut évoluer en migration permanente, compromettant le potentiel de développement durable des économies concernées. (Aguinas et Newland, 2011). De nombreuses initiatives explorent les effets multiplicateurs des investissements de la diaspora au-delà des simples envois de fonds.

Pour plusieurs auteurs, l'importance des réseaux de la diaspora pour le développement économique réside surtout dans leur rôle dans la conception et la construction de nouvelles institutions, en tant qu'agent de changement, influençant positivement les institutions liées à l'entrepreneuriat. (Rodriguez-Montemayor, 2012 ; Saxenian et Sabel 2008). Javorcik et al. (2006) soutiennent cela en affirmant que les investisseurs de la diaspora partagent plus volontiers leur technologie avec les travailleurs locaux que les investisseurs étrangers non liés à la diaspora.

Les investissements de la diaspora apportent des avantages similaires à ceux des autres investissements étrangers, tels que l'apport de capitaux financiers, de technologies de pointe et de pratiques commerciales. Leurs réseaux leur donnent un accès privilégié à l'information et aux relations, facilitant ainsi la création de nouvelles entreprises (Kshetri, 2013). Certaines études montrent une corrélation positive entre les flux d'investissements directs étrangers (IDE) et des niveaux plus élevés de développement humain en Afrique (Gohou et Soumare, 2012). Kotabe et al. (2013) partagent cet avis en avançant que l'investissement de la diaspora contribue à la création d'emplois, à l'augmentation des revenus et à la diffusion de la technologie et des connaissances.

Cependant, il est essentiel de reconnaître que si l'on peut espérer des impacts positifs des investissements de la diaspora, il ne faut pas négliger les possibles conséquences négatives de ces dynamiques complexes (Gevorkyan, 2022). Par exemple, les entreprises de la diaspora ne se distinguent pas toujours par leur engagement socialement responsable par rapport aux autres entreprises étrangères (Graham, 2013). En Chine, les conditions de travail dans les usines de la diaspora peuvent être moins favorables que celles des opérations à capitaux japonais et occidentaux (Tsai, 2010). En Amérique latine, également, l'IDE n'a pas toujours engendré des retombées positives et a parfois éliminé les entreprises locales concurrentes (Gallagher et al., 2009). La connaissance culturelle de la corruption peut parfois accentuer cette corruption, entraînant des conséquences négatives pour l'économie politique et l'État de droit. Les réseaux sociaux des entreprises de la diaspora en Géorgie, par exemple, peuvent offrir une protection contre les risques réglementaires mais aussi entraver le développement de l'État de droit (Graham, 2013).

5. *Entrepreneuriat Transnational (ET)*

5.1 *Définition et typologie*

L'entrepreneuriat migrant, longtemps marginalisé dans les sciences économiques, connaît un regain d'intérêt grâce au transnationalisme. Rosenfield (2013). Santelli (2010) attribue cette évolution à la précarité croissante de l'emploi et à l'amélioration des moyens de communication et de transport. L'entrepreneuriat transnational, tel que défini par Riddle et al. (2010), s'inscrit dans un domaine social à contexte dynamique et se caractérisant par des opérations dans des environnements transnationaux complexes. Drori et al. (2009) notent que les entrepreneurs migrants maximisent leurs ressources et développent des relations mondiales, créant des synergies entre leurs pays d'origine et d'accueil.

Dans leur article, Drori et al. distinguent l'Entrepreneur Transnational (ET), l'Entrepreneur International (EI), l'Entrepreneur Ethnique (EE) et l'Entrepreneur Rapatrié (ER) en s'appuyant sur des études séminales (Baker et al., 2005 ; McDougall & Oviatt, 1997, 2000; Zahra & George, 2002). Ces recherches soulignent des éléments clés des activités commerciales, tels que le rôle des réseaux, la gestion des connaissances, les ressources de l'entreprise, et les caractéristiques de l'équipe de direction, ainsi que l'impact de l'âge, de la taille de l'entreprise, de l'origine et de la localisation, et de la nature de l'environnement concurrentiel. Leurs différentes définitions sur l'ET, l'EI, l'EE et l'ER sont reprises dans le tableau ci-après :

Tableau 3: Caractéristiques des entrepreneurs transnationaux (ET), des entrepreneurs internationaux (EI), des entrepreneurs ethniques (EE) et des entrepreneurs rapatriés (ER) (Israel Drori, Benson Honig & Mike Wright ; 2009)

	EI (Entrepreneur International)	EE (Entrepreneur Ethnique)	ER (Entrepreneur Rapatrié)	ET (Entrepreneur Transnational)
Définition	Individu qui engage des activités entrepreneuriales dans plusieurs pays simultanément (McDougall & Oviatt, 2000).	Entrepreneur dont l'appartenance à un groupe est liée à un héritage culturel commun (Kloosterman et al., 1998).	Scientifiques et ingénieurs retournant dans leur pays d'origine pour créer une nouvelle entreprise (Rath & Kloosterman, 2000).	Immigrants engagés dans deux environnements sociaux ou plus (Yinger, 1985).
Type d'entrepreneur	Individu ou équipe ; orientation internationale ; souvent originaire du pays d'accueil.	Individu ou équipe ; orientation internationale.	Immigrant ; souvent avec une langue et des coutumes distinctives ; engagé dans des activités formelles, informelles ou illégales.	Immigrant ayant une expérience en affaires à l'étranger.

5.2 *compétences et ressources de l'entrepreneur transnational*

Le domaine de l'entrepreneuriat transnational englobe une diversité de facteurs influençant les activités des entrepreneurs transnationaux (ET). Ces facteurs sont regroupés en grandes catégories : initiatives du pays d'origine, relations de pouvoir, capital social, formation de réseaux, culture et agence des entrepreneurs. Chacune de ces catégories contribue à façonner les opportunités et les défis auxquels ces individus font face. Voir [annexe 1](#)

Initiatives du pays d'origine : les gouvernements reconnaissent de plus en plus le potentiel de la diaspora pour le développement et adoptent des mesures pour encourager et faciliter ses contributions. Naujoks (2021) indique que plus de 63 pays ont mis en place des politiques d'incitation à savoir :

- Faciliter les flux financiers : des pays comme l'Arménie, la Géorgie et la Pologne adoptent des initiatives telles que la loi sur la double nationalité pour faciliter l'engagement de la diaspora dans divers domaines (Gevorkyan, 2022). Gevorkyan (2011) et Ratha et Mohapatra (2011) explorent l'option des obligations de la diaspora pour diversifier les flux financiers.
- Accroître l'accès au financement et développer des plateformes de financement et d'investissement : Fournir des subventions, prêts ou garanties est crucial pour faciliter l'accès au financement pour les petits investisseurs. La création de plateformes de financement participatif aide à soutenir les PME et à contribuer à la croissance économique (Rodriguez-Montemayor, 2012).
- Renforcer les capacités des investisseurs de la diaspora : Proposer des formations à l'entrepreneuriat et à l'investissement est essentiel pour améliorer les compétences des investisseurs et les aider à identifier des opportunités prometteuses (Riddle, Hrivnak et Nielsen, 2010).
- Garantir les droits et simplifier les procédures : Assouplir les restrictions juridiques et rationaliser les procédures bureaucratiques sont des étapes cruciales pour attirer les investisseurs de la diaspora (Ionescu, 2006).
- Faciliter le réseautage et la collaboration : Proposer des formations et des initiatives visant à renforcer les compétences des investisseurs complète les efforts pour garantir les droits et simplifier les procédures (infoDev, 2013).

Relations de pouvoir des ET : ils incluent divers facteurs influençant leurs interactions dans des contextes commerciaux multiples. Les connaissances professionnelles, le capital culturel et la position sociale jouent un rôle crucial dans leurs choix d'action (Giddens, 1990; Bourdieu, 1973). Les ET doivent élaborer des stratégies adaptées à différents contextes sociaux et commerciaux.

Capital social et formation de réseaux : les ET créent des synergies entre les capitaux disponibles dans leurs pays d'origine et d'accueil, transcendant les frontières institutionnelles et formant des réseaux stratégiques (Gurău et al., 2020). Quant à leurs différents réseaux d'origine, de destination et de l'industrie, ils fournissent un soutien crucial pour les ET. Ces réseaux permettent l'accès à des ressources, des connaissances et des opportunités commerciales (Morgan et al., 2021).

La culture joue un rôle essentiel dans l'entrepreneuriat transnational. Elle influence les stratégies d'action et d'adaptation des ET. Ces derniers doivent adapter leurs pratiques aux contextes culturels des pays d'origine et d'accueil. Par exemple, les entrepreneurs de l'Est (comme les Chinois et les Indiens) exploitent souvent leurs réseaux pour des activités de fabrication et d'import-export, tandis que ceux de l'Ouest (comme les Américains) se concentrent sur les services et l'innovation, capitalisant sur leur aversion au risque.

Selon Swidler (1986), les ET utilisent des "trousses à outils culturelles" qui évoluent constamment pour s'adapter aux nouvelles circonstances. Cela permet aux ET de naviguer efficacement entre différentes cultures et d'exploiter des opportunités dans divers contextes.

L'agence fait référence à la capacité des ET à agir de manière proactive et innovante dans des environnements complexes. Elle implique la capacité à naviguer entre deux réalités culturelles et à utiliser diverses compétences pour s'adapter. Cela exige une adaptation perpétuelle et la capacité d'innover dans différents contextes sociaux. Par ailleurs, ils déploient un éventail de compétences et de méthodes pour coordonner leurs actions et innover, ce qui nécessite une sensibilité aux nuances culturelles locales (Emirbayer & Mische, 1998).

5.3 Les défis

Les recherches sur l'entrepreneuriat transnational de la diaspora se sont souvent concentrées sur les activités commerciales après coup, sans identifier précisément les obstacles qui entravent ou facilitent les investissements de la diaspora (Rodriguez-Montemayor, 2012 ; Kotabe et al., 2013 ; Riddle et al., 2010).

Les investisseurs de la diaspora ne bénéficient pas toujours d'une meilleure information que les autres investisseurs étrangers. En effet, les investisseurs traditionnels ont souvent accès à des conseils d'experts et à des gestionnaires locaux (Terrazas, 2010 ; Graham, 2019). Les investissements de la diaspora présentent leurs propres risques et ne sont pas nécessairement plus favorables au développement que les investissements directs étrangers (Tsai, 2010). Un autre défi est l'indifférence des investisseurs de la diaspora quant aux lieux d'investissement ou à l'allocation efficace des ressources, y compris la pénétration des marchés locaux (Daniel Naujoks, 2022).

Concernant les envois de fonds, Piras et al. (2018) notent que ces transferts, bien que reçus par les ménages ruraux, sont souvent utilisés pour la consommation plutôt que pour des investissements productifs (Gevorkyan, 2022).

Les règles du jeu des affaires varient largement entre les économies développées et émergentes (La Porta et al., 1998 ; Hoskisson et al., 2000). Les entrepreneurs transnationaux peuvent opérer dans des structures duales entre ces types d'économies, avec des défis distincts selon leur point de départ (Wright et al., 2005). Par exemple, un entrepreneur ayant développé des réseaux dans une économie émergente où les institutions légales sont faibles peut trouver ces réseaux moins

utiles dans une économie développée avec des institutions légales plus solides.

Conclusion

En conclusion, l'étude de l'entrepreneuriat transnational de la diaspora révèle une complexité et une richesse qui transcendent les visions réductrices de la migration. Le transnationalisme, en s'affranchissant des dichotomies traditionnelles d'assimilation ou de retour, offre une perspective féconde pour comprendre les parcours et les stratégies des entrepreneurs migrants, comme l'ont souligné Pécoud (2005), Portes (1999), et Barou (2012). Cette approche met en lumière les liens multiples et les interactions dynamiques entre les pays d'origine et d'accueil, illustrés par les travaux de Waldinger (2006).

L'analyse des 26 articles de notre cadre théorique, classés selon les critères de l'ABS et de la Fnege, démontre que les recherches sur l'entrepreneuriat transnational sont diversifiées et couvrent un large éventail de sujets, de l'identité et des motivations des membres de la diaspora aux défis spécifiques auxquels ils sont confrontés. Les chercheurs recommandent une approche méthodologique rigoureuse, évitant de figer des concepts tels que l'État, la nationalité ou l'ethnie, et intégrant la perspective des émigrés ou immigrants (Loch et Barou, 2012; Fibbi et D'amato, 2008).

Il est crucial de comprendre les motivations des entrepreneurs transnationaux pour identifier les facteurs de succès ou d'échec de leurs initiatives. La diversité des populations de la diaspora, leurs caractéristiques spécifiques et leurs préférences varient selon leur catégorie, origine ethnique, sexe et classe sociale (Faist, 2012; Koinova, 2018). Brubaker (2005) appelle ainsi à dépasser la perception de la diaspora comme une entité homogène.

Cependant, notre analyse a également révélé des lacunes significatives dans les études empiriques sur l'entrepreneuriat de la diaspora. En réponse à ces lacunes, nous avons décidé de mener une revue systématique de la littérature (RSL) sur l'entrepreneuriat transnational, complétée par une étude de cas. Ce choix est justifié par la nécessité de combler les manques identifiés dans les recherches existantes et de fournir des preuves empiriques robustes qui peuvent éclairer les politiques et pratiques futures. La RSL permettra de synthétiser les connaissances actuelles, tandis que l'étude de cas offrira des insights approfondis sur les facteurs déterminants de succès, les barrières et le processus de transfert de connaissance.

Partie II : Méthodologie

Introduction

La méthodologie constitue une composante essentielle de toute recherche scientifique rigoureuse, car elle définit les procédés et les techniques utilisés pour collecter, analyser et interpréter les données. Cette section détaille les différentes méthodologies adoptées dans le cadre de cette étude pour explorer l'entrepreneuriat transnational. Nous décrivons ici trois approches principales : la méthodologie du cadre théorique, la RLS et l'étude de cas, chacune étant adaptée pour répondre aux objectifs spécifiques de notre recherche.

1. Méthodologie du cadre théorique

L'état de l'art a suivi les trois phases de Tranfield (2009) : planification, réalisation et rapport pour évaluer les connaissances existantes.

1.1 Planification

Pour trouver le terme de recherche, le travail s'est basé sur le cadre PICO (- Population - Intervention - Contexte – Outcomes / Résultats) ou en PICR en français. Le modèle a été adapté selon le contexte comme suit :

Population (P) : les entrepreneurs transnationaux, la diaspora, IT4Africa, l'Afrique subsaharienne

Intervention (I) : les aspects spécifiques de l'entrepreneuriat transnational (défis, stratégies, motivations, l'identité des entrepreneurs transnationaux et de la diaspora, leur rôle...)

Contexte (C) : le contexte dans lequel ces entrepreneurs opèrent, y compris les différents contextes économiques, culturels et géographiques.

Outcomes (O) : les résultats attendus ou observés de l'entrepreneuriat transnational, tels que le développement économique, la création d'emplois, la circulation etc.

Dans l'optique de ne pas restreindre les informations, l'étape des résultats n'a pas été prise en compte dans les recherches.

Cette étape nous a permis de créer une chaîne de valeur en utilisant des termes spécifiques recommandés dans « (systematic) literature review in business and management research ». par conséquent, nos search terms ont été les suivants : « Diaspora or diaspora rôle or transnational or migration and entrepreneurship or transnational entrepreneurship and African countries and systematic review ».

1.2 Réalisation

L'utilisation de la base de données scientifique Scopus a été notre choix pour repérer les articles, en raison de son inclusion d'une vaste gamme de littérature universitaire, ce qui en fait l'une des bases de données universitaires les plus exhaustives (Gusenbauer & Haddaway, 2020). Cette base permet de repérer les articles pertinents et d'affiner la recherche. Ensuite, Google Scholar

a été utilisé pour sa taille et sa capacité à éviter la répétition des articles, en constituant une ressource supplémentaire adaptée (Gusenbauer & Haddaway, 2020).

Lorsque nous avons inscrit la chaîne de valeur dans nos bases de données, nous avons précisé que les termes de recherches soient présents dans le titre. Sur Scopus, nous avons eu 370 articles. Nous avons ainsi procédé à une exclusion des articles via les titres. Les titres dont nous étions dubitatifs ont été maintenus pour une analyse approfondie. 318 articles dont le titre ne correspondait pas précisément à la recherche ont été exclus. Les 52 articles restants ont été exportés sur Rayyan².

Sur google Scholar, le premier résultat a fourni 2403 articles. Cependant, le terme « African countries » a été contraignant dans le sens où nous avons eu plusieurs articles traitant de différents sujets africains non liés à notre thématique. Après avoir exclus ce terme nous sommes parvenus à 622 articles. Par la suite, nous avons procédé à une exclusion des titres. Cela s'est conclu avec 28 articles qui ont été téléchargés sur Rayyan.

Analyse Rayyan : Au total, 80 articles provenant de Scopus et Google Scholar ont été téléchargés sur l'application. Le traitement des articles s'est produit comme suit (voir [annexe 2](#)) :

- 17 doublons détectés
- 35 articles inclus
- 28 articles exclus. Après avoir lu l'abstract, il y avait des articles : traitant des membres de la diaspora travaillant au sein d'une entreprise multinationale et n'étant pas des entrepreneurs, ne traitant pas directement des thèmes de l'entrepreneuriat transnational ou du transfert de connaissances et ceux dont nous n'avons pas les droits d'accès.

Pour analyser les 35 articles finaux, un classeur Excel a été créé afin de faciliter leur examen. Ce classeur contenait des informations telles que le type d'article, la problématique abordée, les objectifs, les résultats, et les contributions, entre autres. Il est disponible en [annexe 3](#).

Par ailleurs après avoir sélectionné et lu certains articles, nous avons eu à trouver des références intéressantes qui ont été inclus dans l'État de l'art. Ces données sont introduites dans le diagramme PRISMA qui reprend et synthétise le traitement des articles.

² Rayyan est un outil en ligne conçu pour faciliter et accélérer la réalisation de revues de littérature systématiques. Il s'agit d'une plateforme collaborative qui permet aux chercheurs d'organiser, de gérer et de partager leur travail de manière efficace.

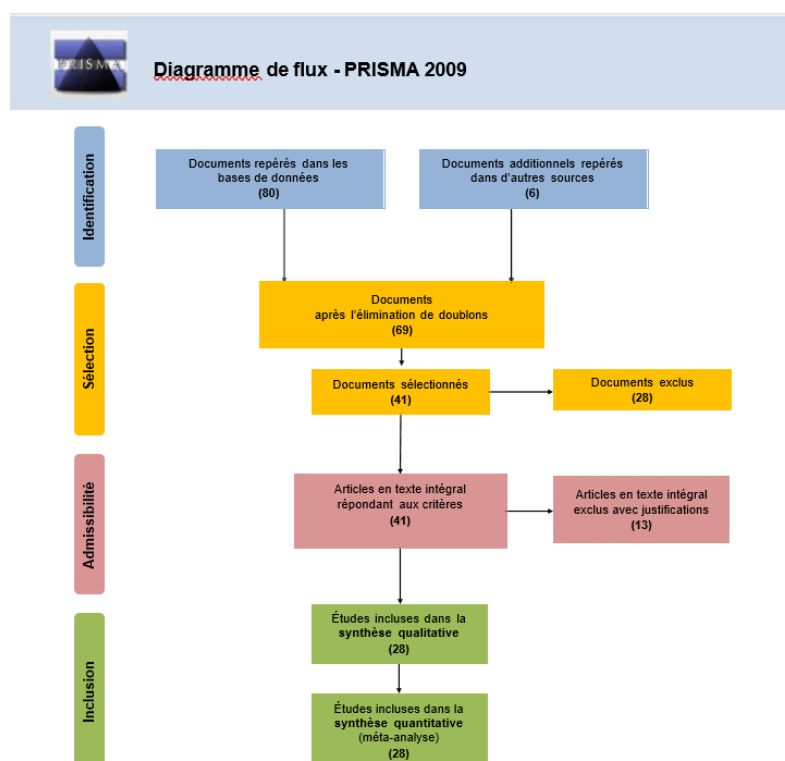


Figure 1: diagramme PRISMA du traitement des articles.

1.3 phase de rapport

Lorsque les deux premières étapes ont été terminées, nous avons procédé à la rédaction de notre cadre théorique.

2. Méthodologie de la Revue de la Littérature Systématique

2.1 Pourquoi une RLS ?

Nous avons décidé de réaliser une RLS pour combler les lacunes dans les études sur l'entrepreneuriat transnational de la diaspora. Une RLS se distingue par sa méthodologie rigoureuse, incluant la définition d'une question de recherche, l'identification et l'évaluation d'études pertinentes, et la synthèse des preuves avec une méthodologie explicite (Khan et al., 2003). Cela permet d'apporter une contribution théorique significative et d'enrichir les connaissances dans un domaine spécifique (Marabelli et Newell, 2014).

La transparence et la systématisme de cette méthodologie augmentent sa validité et sa fiabilité (Tranfield et al., 2003). Inspirés par Muñoz-Castro et al. (2019), nous suivons un protocole de revue similaire pour garantir une analyse exhaustive et structurée. Cette approche rigoureuse est essentielle pour comprendre les motivations des entrepreneurs transnationaux, les facteurs influençant leur succès ou échec, et fournir des preuves empiriques robustes.

2.2 Processus de réalisation

Pour notre RLS, nous nous sommes inspirés de l'article « Transnational entrepreneurship: A systematic review of the literature » (Muñoz-Castro et al., 2019). Ce choix s'explique par la pertinence de leur étude par rapport au phénomène que nous explorons également. Les étapes

de cette procédure sont décrites dans la figure suivante :

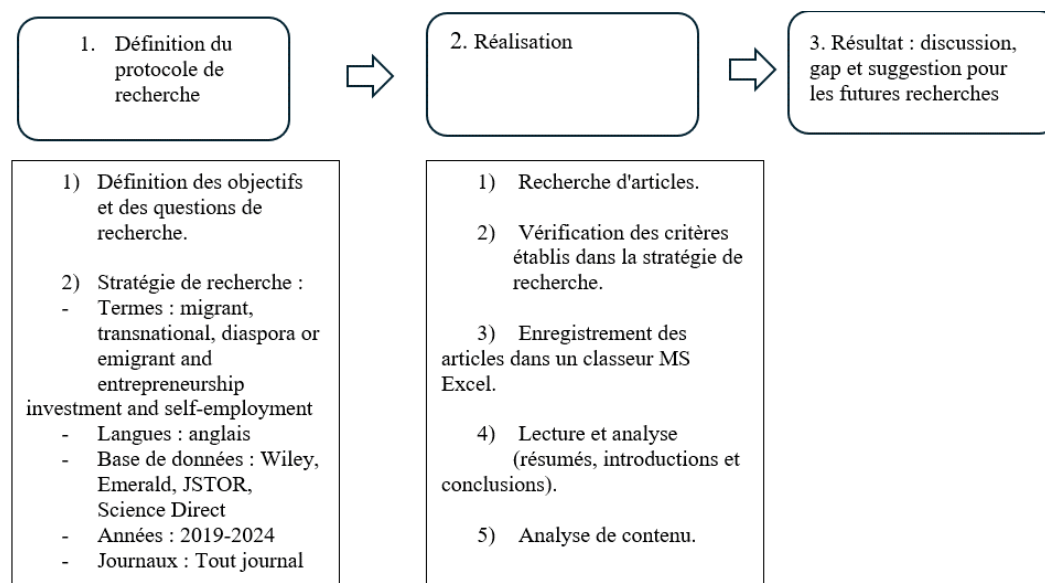


Figure 2: synthèses des étapes de réalisation de la RLS.

Modifications et adaptations de notre méthodologie

Bien que nous nous soyons inspirés de l'article de Castro et al., nous avons cependant apporté certaines modifications à leur méthodologie pour l'adapter à notre contexte spécifique :

- Collecte de données : en raison de nos accès limités à certaines bases de données comme EBSCOhost et ISI Web Of Science utilisées par Muñoz-Castro et al., nous avons concentré nos recherches sur quatre bases de données accessibles : ScienceDirect, JSTOR, Emerald, et Wiley.
- Période de collecte : nous avons défini l'intervalle de temps de 2019 à 2024 pour inclure les travaux réalisés après la publication de leur article. Cela nous permet de couvrir les recherches les plus récentes sur le sujet.
- Sélection des journaux : contrairement à Muñoz-Castro et al., nous n'avons pas filtré les journaux. Cette approche inclusive vise à maximiser le nombre d'articles disponibles et à obtenir une vision plus complète du domaine.
- Stratégie de recherche : nos termes de recherche ont été focalisés sur les titres des articles pour une pertinence accrue.
- Accessibilité des articles : nous avons retenu uniquement les articles auxquels nous avons l'accès complet.

Le tableau ci-dessous résume les résultats de la première étape de notre recherche, où nous avons identifié 249 articles conformes à notre stratégie de recherche.

Terme de recherche	Base de données	Résultats chiffrés
Migrant or transnational or diaspora or emigrant and entrepre.	ScienceDirect	0
	JSTOR	0
	Emerald	51
	Wiley	0
Migrant or transnational or diaspora or emigrant and investment	ScienceDirect	8
	JSTOR	4
	Emerald	78
	Wiley	8
		5
Migrant or transnational or diaspora or emigrant and self-employment	ScienceDirect	8
	JSTOR	1
	Emerald	78
	Wiley	8
	Total	249

Au cours de la deuxième étape de notre RLS, nous avons procédé à une sélection rigoureuse des articles. Tout d'abord, les articles dont les titres ne correspondaient pas clairement à notre sujet ont été éliminés, tandis que ceux avec des titres ambigus ont été retenus pour une analyse plus approfondie. Cela a réduit 207 articles.

Ces 42 articles restants ont été importés dans l'application Rayyan pour une analyse complémentaire. Une lecture détaillée des titres, résumés, introductions et conclusions a conduit à une sélection finale de 20 articles, auxquels s'ajoute l'article de Castro et al. (2019) comme référence initiale, portant notre revue totale à 21 articles. Ces articles ont été analysés en fonction de leurs thèmes de recherche, type d'article, méthodologies, communautés étudiées, facteurs déterminants, barrières au succès, et principaux résultats, assurant ainsi une revue exhaustive et pertinente de la littérature sur l'entrepreneuriat transnational. Voir [annexe 4](#).

3. Méthodologie de l'étude de cas

3.1 Contexte et justification

La méthode de l'étude de cas est particulièrement adaptée pour expliquer, décrire ou explorer des événements ou des phénomènes dans leur contexte réel, comme le souligne Yin (2003, 2009). Cette approche se distingue des designs expérimentaux contrôlés en laboratoire, car elle permet une immersion directe dans le sujet étudié. Selon Siggelkow (2007), les études de cas peuvent être utilisées pour explorer une question de recherche majeure, faire émerger de nouvelles idées par une approche inductive, et mettre en lumière une théorie à travers un cas enrichissant. Étant donné la complexité et la multi dimensionnalité du rôle de la diaspora dans le développement, une étude de cas s'avère particulièrement appropriée pour illustrer ce sujet de manière concrète et nuancée. Notre revue de littérature (RL) a fourni un cadre théorique que nous souhaitons vérifier et affiner par une étude exploratoire de l'ONG IT4Africa.

IT4Africa a été sélectionné comme étude de cas pour examiner le transfert de connaissances du Nord au Sud, les défis et opportunités des entrepreneurs transnationaux dans le développement des communautés défavorisées. Le choix de cette ONG est justifié par plusieurs raisons. Le fondateur, d'origine camerounaise et résidant en Allemagne, incarne le transfert de compétences et l'engagement diasporique. Contrairement à l'aide institutionnelle traditionnelle, IT4Africa représente une initiative individuelle visant à améliorer les conditions de vie des communautés défavorisées au Cameroun. Les niveaux de vie distincts de l'Allemagne et du Cameroun offrent une perspective riche sur les stratégies d'impact local et de pérennité. De plus, IT4Africa vise à favoriser une transformation locale durable, explorant des approches inclusives pour le développement. Ces éléments illustrent l'action directe d'un entrepreneur transnational dans un contexte à ressources limitées.

3.2 Collecte des données secondaires

Pour appréhender notre problématique, nous avons d'abord collecté des données secondaires en examinant des rapports, des documents scientifiques et des sites web pertinents, dont celui d'IT4Africa. Les outils analytiques utilisés incluent la chaîne de valeur de Porter pour identifier les activités génératrices de valeur et de soutien, le FBMC pour offrir une vue d'ensemble des interrelations de l'ONG avec ses communautés et son impact social, environnemental et économique, l'analyse PESTEL pour comprendre le macro-environnement au Cameroun.

3.3 Collecte des données primaires

3.3.1 Échantillon

À la suite de la compilation des données secondaires et des revues de littérature, nous avons entrepris une série d'entretiens sur le terrain pour valider nos observations et assurer leur actualité. Premièrement, nous avons déterminé le type de profils représentatif qu'il fallait interviewer. Nous sommes ainsi parvenus à une liste de différents profils d'acteurs à interviewer à consulter en [annexe 5](#).

Conduisant une étude exploratoire nécessitant une approche qualitative avec un échantillon restreint, nous avons choisi un échantillonnage non aléatoire dirigé, complété par l'échantillonnage de boule de neige. Conséquemment, nous avons pu obtenir quelques contacts provenant principalement du portefeuille de IT4Africa. Soit, sept entretiens semi-directifs avec diverses parties prenantes, notamment des bénéficiaires potentiels et futurs.

Tableau 4 : Profil de l'échantillon.

Entreprise	Catégorisation	Nom	Fonction	Date
O Botama	Partenaire & potentiel client	Raïssa Yossa	Chef projet	30 avril 2024
PRINAC	Bailleur de Fond (prospect)	Tjombe	Chef projet	1 mai 2024

ONG	Startup Prospect	Eric Nsenguet	Gestionnaire Projet	7 mai 2024
Foyer Saint Nicoderme	Partenaire local (Orphelinat, responsable d'école)	Serge Evina	Prêtre	17 mai 2024
IPD	Partenaire ONG	Christian Tagou	Responsable de département Afrique Centrale Ingénieur projet	25 juin 2024
VET for Africa	Partenaire privé	Thomas Pfluger		10 juin 2024
MBCode Consulting & Association	Startup	Mbakop	PDG	20 juillet 2024

3.3.2 Interviews

L'ensemble des entretiens ont été réalisés en ligne pour des raisons distancielles. Avant chaque entretien, nous avons informé les participants de l'objectif de l'étude et de l'utilisation des informations recueillies. Les guides d'entretien, bien que adaptés selon le profil des répondants, contenaient également des thématiques communes afin de permettre une comparaison transversale.

Les guides d'entretien étaient conçus pour recueillir des informations détaillées sur plusieurs aspects liés à notre étude. Les questions portaient notamment sur la présentation des organisations et de leurs objectifs, les motivations et critères de sélection des projets à financer, la connaissance du contexte socio-économique et politique du Cameroun, ainsi que les attentes vis-à-vis des ONG intervenant au Cameroun.

Tous les guides incluait des questions sur la perception du rôle de la diaspora dans le développement du Cameroun, les contributions spécifiques et des exemples concrets de succès. Ils exploraient également les défis spécifiques auxquels chaque groupe est confronté, qu'il s'agisse des obstacles liés au financement, aux collaborations, ou à l'intégration des TIC. Les questions portaient sur les éléments clés pour réussir une collaboration, incluant les attentes vis-à-vis des partenaires, les qualités recherchées et les recommandations pour une collaboration efficace. Enfin, nous avons cherché à comprendre comment les connaissances et compétences sont transférées au sein des collaborations, et quelles sont les compétences jugées essentielles pour le développement des projets.

3.3.3 Analyse et interprétation

Les réponses des participants ont été transcrites et organisées selon les thèmes des entretiens, facilitant ainsi l'identification de schémas récurrents et d'insights émergents. Cette organisation a permis de faire une analyse de contenu, de comparer les données entre les différents profils d'interviewés et d'explorer les similitudes ou différences potentielles. En comparant les données avec celle de la littérature et de nos hypothèses, nous avons pu identifier les preuves soutenant,

affinant ou nécessitant une investigation plus approfondie.

Cette section vise à démontrer que nous avons abordé des éléments clés permettant de comprendre l'image de la diaspora, les difficultés rencontrées, le transfert de connaissances et les facteurs déterminants pour le succès des projets.

Conclusion

En somme, les méthodologies employées dans cette étude offrent une approche multidimensionnelle pour examiner l'entrepreneuriat transnational. Le cadre théorique, élaboré à partir d'une revue de la littérature systématique, permet d'établir une base solide pour comprendre les dynamiques et les défis de l'entrepreneuriat de la diaspora africaine. L'étude de cas, centrée sur l'ONG IT4Africa, apporte des insights concrets et contextuels sur les pratiques de transfert de connaissances et les impacts locaux. Ces méthodes combinées enrichissent notre compréhension du sujet et fournissent des données empiriques fortes pour soutenir les conclusions de cette recherche.

Partie III : Résultats

Introduction

Cette partie présente et analyse les résultats obtenus à partir de la revue de littérature systématique et de l'étude de cas de l'ONG IT4Africa. La revue de littérature systématique explore les mécanismes par lesquels la diaspora contribue au transfert de connaissances et aux dynamiques de l'entrepreneuriat transnational. L'étude de cas de IT4Africa permet de contextualiser ces mécanismes en examinant de manière concrète les défis et opportunités spécifiques rencontrés par un entrepreneur transnational dans le contexte camerounais. Cette section inclut une analyse interne et externe de IT4Africa, comprenant une étude PESTEL du Cameroun pour évaluer les influences politiques, économiques, socioculturelles, technologiques, environnementales et légales. Un benchmark est également réalisé pour comparer IT4Africa avec d'autres initiatives similaires, identifiant les meilleures pratiques et les facteurs de succès. L'objectif de cette section est de fournir une compréhension détaillée des facteurs déterminants et des barrières au transfert de connaissances, ainsi que des pratiques managériales efficaces, en s'appuyant sur des données empiriques et théoriques.

1. Revue de la littérature systématique

1.1 Analyse des articles

Pour réaliser cette RLS, nous avons retenus 21 articles qui explorent à la fois le transfert de connaissance des membres de la diaspora, les facteurs déterminants de succès et les barrières rencontrées par les entrepreneurs transnationaux, en s'appuyant sur diverses études pour offrir une vue d'ensemble complète et équilibrée. L'analyse détaillée de ces articles se trouve dans [l'annexe 4](#).

1.2 Résultats

L'examen de l'étude a principalement porté sur la diaspora africaine à 33.33% soit sept articles au total. Parmi eux, un seul (4) porte sur le transfert de connaissance en Éthiopie. Trois (1, 3, 11) se concentrent sur les envois de fonds à travers l'impact et les conditions d'envois. Les deux autres (14, 15) expliquent respectivement l'impact de la diaspora sur l'attraction des investissements Direct Étrangers et les facteurs de migration de retour en Afrique subsaharienne. Les résultats démontrent qu'avant 2021, aucune étude sur cette diaspora n'était disponible. Les articles commencent en 2021 avec un pic de 3 articles en 2022.

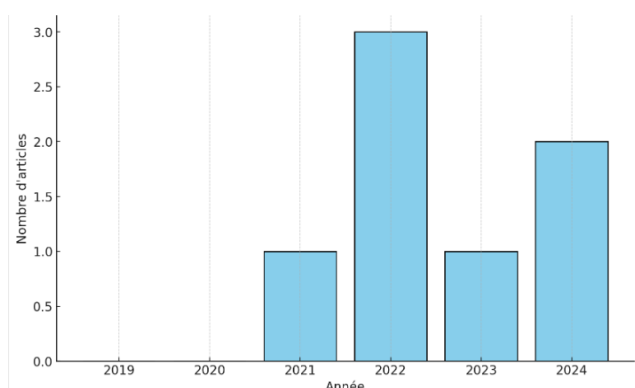


Figure 3 : répartition par année des articles sur la diaspora africaine.

En termes de méthodologie, la plupart des articles ont utilisé des méthodes qualitatives et mixte ; mais, certains ont aussi utilisé une approche quantitative. Sur le total des études, treize (3, 7, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 21) d'entre eux ont une approche qualitative. Alors que, cinq études sont mixtes (2, 4, 5, 6, 20). Une approche quantitative a également été utilisée dans trois articles (1, 8, 14). La figure ci-après reprend les caractéristiques des articles sélectionnés :

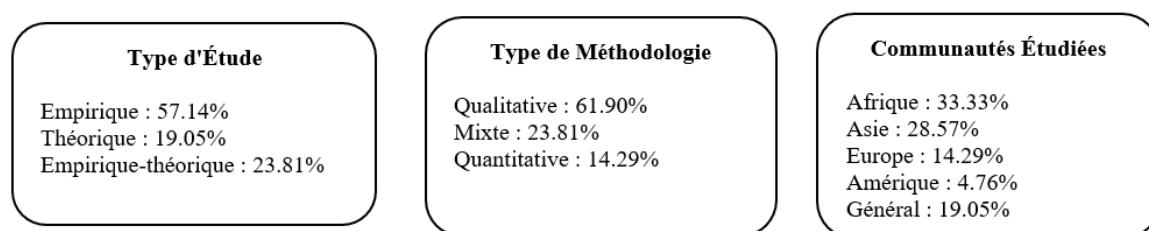


Figure 4: Caractéristiques des articles de la RLS.

Les résultats obtenus des-vingt-un articles montrent que trois articles (4, 6, 10, 17) examinent respectivement de la dynamique du transfert de connaissance entre pays développés et en développement, les motivations et pratiques en matière de transfert de connaissance, les facteurs influençant les activités transnationales et les compétences des entrepreneurs dans l'efficacité des entreprises digitales internationales.

Ce qu'il en ressort de ces articles est que le transfert de connaissances dans le contexte de la diaspora est façonné par l'engagement, l'alignement et l'imagination des migrants de retour. Les réseaux sociaux transnationaux et le financement externe jouent un rôle crucial, facilitant l'innovation sociale et les activités transnationales. Les compétences digitales et multiculturelles renforcées par des mécanismes socio-structurels sont essentielles pour le succès de ce transfert. Les principales barrières incluent le manque de connaissances locales et d'efforts organisationnels. Pour surmonter ces obstacles et maximiser les bénéfices, des politiques et stratégies efficaces sont nécessaires pour soutenir le développement économique transnational.

Les dix-sept autres présentent les facteurs déterminants et les barrières de différentes thématiques autour de la diaspora. Ces dix-sept articles sont subdivisés en groupe.

- Un (2) présente le rôle du capital social familial dans la collecte de fond.
- Un article (7) arbore les conséquences économiques de la fuite des cerveaux.
- Un (15) traite des facteurs influençant le retour des membres de la diaspora.
- Deux articles (1, 11) analysent l'impact des envois de fonds sur les économies d'origines.
- Deux (9, 18) traitent des politiques gouvernementales et d'engagement de la diaspora/
- Trois (3, 5, 8) expliquent les types, les pratiques et les comportements des migrants et de leurs envois de fonds.
- Trois (12, 13, 14) expliquent des facteurs et défis de l'investissement de la diaspora.
- Quatre (16, 19, 20, 21) traitent de la création et du développement de l'entrepreneuriat transnational ainsi que les négociations de la diaspora à l'international.

Les facteurs déterminants de l'entrepreneuriat transnational incluent le transfert de connaissances, les politiques d'engagement de la diaspora, et les compétences organisationnelles et socioculturelles. Le transfert de connaissances, facilité par les réseaux sociaux transnationaux et le financement externe, joue un rôle crucial en permettant aux migrants de retour d'adapter les connaissances acquises à l'étranger à leur contexte local. De plus, les compétences digitales, cognitives, managériales et multiculturelles des entrepreneurs sont essentielles pour naviguer dans des environnements complexes et interagir avec divers acteurs.

Les principales barrières identifiées comprennent le manque de connaissances locales, les contraintes institutionnelles et la complexité bureaucratique, ainsi que l'accès limité au financement. Les entrepreneurs transnationaux doivent souvent surmonter des défis liés à la compréhension des dynamiques institutionnelles et des normes locales, ainsi qu'à la navigation dans des systèmes bureaucratiques compliqués. De plus, le manque de soutien gouvernemental et l'instabilité politique peuvent compliquer leurs initiatives.

Les résultats montrent que les réseaux sociaux transnationaux et le financement externe jouent un rôle crucial dans la facilitation des activités transnationales et de l'innovation sociale. Les compétences multiculturelles renforcées par des mécanismes socio-structurels sont essentielles pour le succès de l'entrepreneuriat transnational. Les études ont également révélé que les pratiques d'envoi de fonds des migrants évoluent avec le temps et diffèrent entre les générations, influençant ainsi le développement économique des pays d'origine.

Les études concluent que pour maximiser l'impact de l'entrepreneuriat transnational, il est crucial de développer des politiques et des soutiens adaptés tout en encourageant des recherches futures. Une approche intégrée prenant en compte les opportunités et les défis est essentielle pour promouvoir un développement économique et social durable et inclusif. En définitive, la mise en place de politiques bien définies et une compréhension fine des contextes culturels sont nécessaires pour maximiser les contributions des diasporas.

2. Étude de cas

Les données utilisées pour ce travail proviennent d'entretiens menés sur sept personnes dont six d'origine camerounaise et une d'origine allemande. Deux ont poursuivi des études au Cameroun et à l'étranger. Quatre ont eu un cursus scolaire au Cameroun et un en Allemagne. La majorité des intervenants est gestionnaire de projet, un prêtre et gestionnaire et une seule est fondatrice d'une association camerounaise et vivant en Belgique. Les profils interrogés travaillent pour les ONG, association, incubateurs créés soit par les membres de la diaspora camerounaises, soit par des organismes internationaux. Conséquemment, leurs expériences individuelles et leur recommandations personnelles dans le secteur ont également été recueillies et prises en compte pour des analyses ultérieures. Les entretiens ont été menés en français et en anglais, transcrits dans lesdites langues.

Au moment des entretiens, les intervenants ont en moyenne 13 ans d'expérience, exercent ou ont eu à exercer dans d'autres pays autre que leurs pays de résidence. Ils ont également eu à travailler avec plusieurs organisations, entités internationales. Les différents projets sur lesquels ils travaillent sont : formations, des services d'accompagnement et de réseautage, des services d'appui-conseil. Ces détails soulignent déjà l'expérience et une certaine maîtrise du domaine, du contexte africain et en particulier camerounais.

Les tableaux repris en [annexe 6](#) présentent une synthèse des informations recueillies lors des entretiens.

2.1 Perception du rôle de la diaspora

Comme mentionné plus haut, l'une des questions au centre de cette étude était de savoir quel rôle la diaspora pourrait avoir dans le développement de l'Afrique et ou quelle perception / image la diaspora renvoyait. De cette question il en ressort que la diaspora n'est pas uniquement considérée comme une source de financement de matériels (via les envois de fonds, fournitures didactiques etc.) mais comme un moteur clé ayant eu un impact positif dans l'amélioration de la rétention de l'information. Par ailleurs, aujourd'hui, elle est un atout important dans la formation des jeunes, des professionnels, des communautés défavorisées... ; et dans l'implémentation des politiques gouvernementales.

La diaspora camerounaise reste très active et préoccupée par les problèmes de son pays d'origine. *On a une chance d'avoir une diaspora qui est toujours très attachée à la résolution des problèmes que les gens rencontrent ici.* (Eric, [Annexe 11.1](#)). Elle a d'ailleurs déjà eu à mener des actions en ce sens via diverses formations professionnelles, de remise à niveau des compétences ou encore de l'entrepreneuriat comme celle sur *l'entrepreneuriat pour les personnes en situation de handicap ou pour les personnes qui avaient développé des solutions pour améliorer les conditions de vie des personnes handicapées.* (Raissa, [Annexe 11.1](#)) Cependant, cela reste des interventions ponctuelles et pas régulières. Par conséquent, elle est légitime et décisive dans le transfert de connaissance. *Au Cameroun, nous avons beaucoup de texte qui meublent les tiroirs. La diaspora peut aider à les mettre en œuvre.* (Evina, [Annexe 11.3](#))

2.2 Motivation de la diaspora

Toujours dans ce sillage, nous avons souhaité comprendre les raisons qui motiveraient les membres de la diaspora camerounaise.

On retrouve notamment le désir de participer positivement au développement du Cameroun et d'aider les communautés défavorisées. En effet, l'intervenant affirme vouloir se sentir utile et avoir *une attache émotionnelle et patriotique* qui le pousse à aider sa communauté que ce soit en résidant toujours à l'étranger.

La notion d'impact social plus significatif apparaît également. Le Cameroun est un pays en voie de développement où tout est à construire et nécessitant une aide et un accompagnement de différents profils : *il y a encore beaucoup de choses à faire au Cameroun, et l'État ne peut pas tout couvrir, les entreprises aussi ne peuvent pas tout couvrir* (Tagou, [Annexe 11.1](#)). En outre, c'est un pays représentant un marché important dont la majorité de la population est jeune en recherche d'emploi et de formation. Il y a donc un besoin *d'organiser permanemment des boot camps, des sessions de formation, des ateliers, pour pouvoir sensibiliser aux métiers qui sont en relation avec le digital, la robotique, et puis même l'intelligence artificielle*. (Eric, [Annexe 11.1](#))

En bref, les résultats montrent que les raisons derrière le transfert de connaissance sont diverses. Notamment lié à leur utilité / rôle dans la vie, d'aide au développement, d'impact plus significatif.

2.3 Transfert de connaissance et mise en œuvre (facteurs déterminants et barrières)

La deuxième question de notre recherche était de savoir comment la diaspora contribue au transfert de connaissance dans un pays en Afrique. Pour répondre à cette question, nous nous sommes intéressés au secteur associatif / ONG au Cameroun.

Le secteur associatif est un secteur important au niveau social. Au Cameroun, il existe beaucoup de disparités sociales, des peuples vulnérable, des minorités etc. *il y aurait donc d'interventions à faire, beaucoup de choses à faire* à ce niveau (Tjombe [Annexe 11.2](#)). Toutefois, réussir dans ce secteur n'est pas chose évidente. Alors, à la question de savoir quels seraient les facteurs déterminants de succès d'une association et ou d'une ONG, moult réponses ont apparues. Les résultats sont regroupés en cinq catégories principales : facteurs structurels, humain, financiers, stratégiques et relationnels. Chaque catégorie contient des éléments clés identifiés à partir des interviews, illustrant leur importance dans le processus de transfert de connaissances.

2.3.1 Facteurs Structurels

L'un des facteurs que les résultats montrent c'est l'expérience qui permet de surmonter des obstacles tels que *la corruption et le trafic d'influence*. (Tjombe, [Annexe 11.2](#)). Certains organismes internationaux doivent souvent recruter localement pour leur projet. L'expérience apparaît comme un critère essentiel pour être sélectionné et obtenir des financements. Ces bailleurs de fonds préfèrent des ONG bien établies et fiables qui les rassure *que c'est une ONG*

qui connaît bien, fait ce qu'elle doit faire, qui l'a souvent fait (Eric, [Annexe 11.1](#)).

Selon l'intervenant, l'engagement est un élément fort pour surmonter les difficultés et obtenir des résultats concrets. La cas contraire il y a un risque de ne pas *se mettre à fond, ce qui fait qu'à la fin, les résultats sont bloqués*. Outre que l'engagement, il est nécessaire d'avoir une bonne préparation, d'adapter les stratégies acquises en fonction des réalités locales et d'aligner les actions avec les stratégies nationales, régionales et locales. Ces entités locales manquent souvent de structuration, formalités et de préparation adéquates pour gérer efficacement les projets. Cette absence de structuration adéquate peut entraîner des inefficacités et des échecs dans la mise en œuvre des projets. Et pour cela, il est crucial de maîtriser l'activités, le champ d'action. Une intervenant nous explique qu'ils ont eu à rencontrer ce problème sur un projet pour des personnes en situation de handicap. *Le programme n'a pas abouti parce qu'il n'était pas suffisamment préparé*. (Raissa, [Annexe 11.1](#))

Conséquemment, cette maîtrise de l'activité implique une connaissance des procédures administratives et financières que ce soit du *côté de l'association et des personnes cibles*. À contrario, cette méconnaissance peut entraîner des retards et des inefficacités dans la mise en œuvre des projets.

2.3.2 Facteurs personnel

Travailler avec des personnes sérieuses, conscientes, qui connaissent bien le terrain et les réalités locales, garantit de bons résultats. C'est pourquoi le personnel local qualifié est un atout pour assurer la *durabilité* des actions sur la communauté cible. Surtout que dans nos résultats, les intervenants dénoncent les incompétences du personnel qui *ont du mal à répondre à certains standards internationaux*. De surcroît, les exigences et procédures imposées par les internationaux peuvent être contraignantes pour les équipes locales : *le niveau de contrainte augmente ce qui peut agacer les équipes au niveau local*. (Nsenguet, [Annexe 11.1](#)) Il devient donc important d'investir dans la formation et le développement des compétences du personnel pour améliorer sa performance.

D'autre part, une intervenante recommande une rigueur dans les procédures pour éviter les malentendus et les problèmes de coopération. Elle explique : *Les termes de la collaboration doivent être clairs et partagés par toutes les parties impliquées ; que ce soit l'objet, la durée, le moyen de paiement... il faudrait vraiment que ce soit clair*. (Raissa, [annexe 11.1](#))

2.3.3 Facteurs financiers

Pour toutes les personnes interrogées, la capacité à mobiliser des financements est essentielle pour le fonctionnement des activités. Les associations dépendent excessivement des subventions sui la fragilise. Les activités sont gérées avec *80% des subventions*. Par conséquent, elles doivent développer des *modèles économiques durables* (Raissa, [Annexe 11.1](#)) pour assurer leur pérennité et avoir une forte capacité à mobiliser les financements. Ainsi, certaines ONG doivent chercher des appels d'offre et facturer les services de leurs experts. Face à cette

situation, un intervenant explique qu'il est *interdit* de faire cela pour des ONG car cela s'apparente au fonctionnement des entreprises. Il renchérit en soulignant que *normalement, votre ONG ou l'association doit avoir des adhérents. Et les adhérents doivent vous cotiser pour vous permettre de réaliser vos activités au point.* (Nsenguet, [Annexe 11.1](#))

Néanmoins, il ne suffit pas d'avoir des finances. À cela s'ajoute une gestion méticuleuse des budgets pour éviter des problèmes financiers et une rupture de collaboration. Un intervenant s'est retrouvé dans une situation critique car : *« nous avons eu un souci, nous avons utilisé les fonds pour régler les charges fonctionnelles et certaines activités n'ont pas pu être menées. La collaboration s'est terminée en queue de poisson avec les bailleurs de fonds.* (Tagou, [Annexe 11.1](#)). Cela montre comment un manque de financement et une mauvaise gestion financière peut compromettre les projets.

Par ailleurs, il existe un problème de solvabilités des partenaires. À travers, les retards de paiement ou les paiements partiels qui compliquent la gestion financière et peut compromettre les projets.

2.3.4 Facteurs Stratégiques

La stratégie est cruciale car avant tout, il faudrait susciter l'intérêt des bailleurs de fonds et des autres parties prenantes. L'intérêt dépendrait du *type d'activité de l'organisation* accompagné des *campagnes de sensibilisation*. De la sorte, une bonne communication autour de la pertinence des projets, d'un modèle économique durable est indispensable pour marquer sa présence et attirer les investisseurs. Un intervenant se souvient : *Par exemple le cas du programme de formation des artisans électriciens, ici, à l'IPD. On a commencé avec Schneider Electric. De fils en aiguilles, Orange a pris parti. La BSTP, le Bureau de sous-traitance et de partenariat a pris parti et plusieurs autres acteurs. une médiation aide à capturer l'attention.* (Eric, [Annexe11.1](#))

Nouer des partenariats avec les structures locales et les autres acteurs, comme les incubateurs, est également essentiel. Développer un lobbying efficace à l'échelle régionale et internationale afin de *garantir qu'on est capable de faire les actions pour lesquelles on est là.* (Eric, [Annexe11.1](#))

À l'un d'affirmer : *il faut tout faire pour rencontrer des responsables du gouvernement.* (Eric, [Annexe 11.1](#)). Toutefois, il est crucial d'aligner les actions avec celles du gouvernement et de collaborer avec les responsables nationaux, régionaux et locaux. Un participant précise : *si vous critiquez le gouvernement, il sera contre vous, si vous attaquez le matin, il bombarde le soir. Il pourrait même vous tuer.* (Nsenguet, [Annexe 11.1](#)) Mais avant toute collaboration, il est important de rencontrer et de discuter avec les responsables sur le terrain.

2.3.5 Facteurs Relationnels et de Confiance

Pour la majorité, le climat de confiance est un acteur indispensable. Pour cela, le référencement vous donnerait une crédibilité. *Plus vous avez travaillé avec d'autres ONG, bailleurs de fonds, organismes, plus le référencement est intéressant.* (Eric, [Annexe 11.1](#)) En plus, penser à

entretenir les relations via des invitation, participations aux évènements. Il s'agit *de montrer votre intérêt à ce partenaire*. (Raissa, [Annexe 11.1](#))

Des résultats, il revient que les ONG locales sont souvent perçues avec suspicion par les partenaires internationaux, compliquant les collaborations et limitant l'accès direct aux financements. Cela est aussi dû au fait que lorsque certaines associations reçoivent le financement, les responsables ferment et disparaissent avec le budget. Ce qui entrave la confiance et fait penser que tout le monde veut les *escroquer*. En plus, les problèmes de gouvernance interne au sein des ONG locales, tels que le non-respect des directives des partenaires, entravent leur fonctionnement. Une gouvernance interne solide et transparente est nécessaire pour maintenir la confiance des bailleurs de fonds et des partenaires.

De même, les bailleurs de fonds internationaux ne comprennent pas toujours les réalités locales, ce qui crée des obstacles. La corruption, par exemple, est un problème persistant qui complique les opérations. Un participant explique : *c'est compliqué de leur dire que nous devons organiser une cérémonie de don dans une ville ou un village. Et que nous devons par exemple donner 500€ au maire de la ville*. (Eric, [Annexe 11.1](#))

2.3.6 Facteurs administratif et politique

La lenteur, la lourdeur des procédures administratives et financières dans les administrations compliquent la mise en œuvre des projets. En effet, les démarches pour le règlement des factures et autres sont souvent retardées, ce qui ralentit l'avancement des projets. Une fois l'accord de financement reçu, les associations doivent souvent attendre plusieurs mois avant que les fonds ne soient disponibles, ce qui retarde les projets et peut compromettre leur succès. Dès lors, elles sont souvent contraintes à trouver des moyens de contourner ces lourdeurs administratives sans compromettre les normes et standards.

En dehors de la lenteur et la lourdeur administrative, la mauvaise gouvernance et la corruption sont apparus comme de robustes obstacles. La mal gouvernance se manifeste par des pratiques de corruption généralisée et une justice non neutre de *la loi du plus fort*. Un des participants évoque *une incohérence des politiques publiques*. Il développe que bien que les jeunes défavorisés soient censés recevoir un soutien gratuit, leurs associations ou foyers doivent payer pour accéder à certains services publics. Pour lui, *il y a « très peu d'accompagnements externes... Dans le public, nous devons impérativement payer tout comme pour tout le monde*. (Evina, [Annexe 11.3](#))

Cela crée une contradiction dans les politiques qui devraient soutenir les initiatives des ONG sans les pénaliser financièrement. Tout ceci *dissuade les investisseurs étrangers et entrave le développement économique*. Au deuxième participant de soutenir qu'une gouvernance transparente et efficace est essentielle pour attirer les investissements étrangers et soutenir les initiatives de développement.

En outre, cette mal gouvernance se fait ressentir dans l'allocation *insuffisante du financement de la recherche* et qui limite les avancées scientifiques. *La recherche n'est pas suffisamment financée... il faudrait véritablement qu'on donne beaucoup plus de possibilités aux chercheurs*.

Augmenter le financement de la recherche appliquée peut stimuler l'innovation et le développement industriel. (Tjombe, [Annexe 11.2](#))

En somme, les intervenants soulignent le rôle clé de la diaspora, non seulement comme source de financement mais aussi comme moteur de développement à travers la formation, le transfert de connaissances et la mise en œuvre de politiques gouvernementales.

Les résultats révèlent que l'expérience et l'engagement sont essentiels pour surmonter des obstacles tels que la corruption et la bureaucratie. Cependant, des barrières telles que la mauvaise gouvernance, la méconnaissance des procédures et le manque de financement freinent les progrès. Une bonne préparation et une adaptation aux réalités locales sont indispensables. Le manque de structuration et de qualification du personnel local pose des défis, tout comme la dépendance excessive aux subventions et les problèmes de gestion financière. Les ONG doivent développer des stratégies durables, établir des partenariats solides, et maintenir un climat de confiance pour réussir.

La diaspora, avec sa volonté de contribuer au développement, joue un rôle décisif dans ce processus, bien que ses interventions soient souvent ponctuelles. En conclusion, une approche intégrée et collaborative est nécessaire pour maximiser l'impact des initiatives de développement au Cameroun.

3. IT4Africa

3.1 L'environnement interne de IT4Africa

3.1.1 Historique

Fondée en 2018 à Hambourg, IT4Africa est une ONG dynamique, bien que modeste avec seulement 2 à 10 employés. Elle joue un rôle essentiel dans le secteur tertiaire. Depuis sa création, elle s'engage activement à améliorer l'accessibilité et l'éducation en informatique en Afrique, notamment par des dons d'ordinateurs aux lycées et universités africains, démontrant ainsi un engagement durable (Happi Évariste, 2024).

3.1.2 Identité : Valeurs, Vision, Mission et Stratégie

Les **valeurs** de IT4Africa sont l'engagement, la disponibilité et la fiabilité. Elle milite également pour l'inclusivité, l'autonomisation par l'éducation et le développement durable (Happi Évariste, 2024).

Sa **vision** est celle d'un avenir où tous les Africains ont accès aux technologies de l'information et de la communication et peuvent les utiliser pour leur développement personnel et communautaire.

La **mission** de IT4Africa est de réduire la fracture numérique en Afrique en fournissant éducation et ressources en informatique. Elle s'engage à garantir un accès équitable à l'éducation, avec un focus sur l'égalité des genres et une éducation inclusive qui prend en compte la diversité des apprenants. Son objectif ultime est de libérer l'Afrique de la pauvreté

en dotant la prochaine génération des compétences technologiques nécessaires pour prospérer dans un environnement mondial en évolution constante.

La **stratégie** de IT4Africa intègre les principes du développement durable dans toutes ses actions, en collaboration avec des partenaires locaux (IPD, JFN) et internationaux comme GIZ en Allemagne. Elle met en œuvre des initiatives axées sur les énergies renouvelables, telles que l'énergie solaire pour l'infrastructure informatique, et adapte ses programmes éducatifs aux besoins spécifiques des communautés qu'elle sert.

3.1.3 Activités

IT4Africa déploie ses actions à travers trois axes stratégiques majeurs :

- Formations en TIC : des formations sont dispensées à divers groupes cibles, avec un accent particulier sur l'autonomisation des femmes et l'inclusion des enfants, notamment ceux ayant des besoins particuliers (orphelins, aveugles, autistes, handicapés).
- Fourniture de matériel informatique : l'ONG fournit du matériel informatique rénové aux pays moins développés d'Afrique, en collaboration avec des partenaires tels que IPD et GFM.
- Appui-conseil aux universités et startups : un programme de mentorat appuie les initiatives SEEDS, visant à former de jeunes leaders capables de catalyser le changement dans leur environnement, avec des volets de formation, de réflexion stratégique, de réseautage et de mentorat.

3.1.4 Structure de IT4Africa

IT4Africa est organisée en départements clés alignés sur la chaîne de valeur de Porter, avec cinq activités principales et trois activités de soutien :

- La gestion de projet, axée sur la planification et l'exécution d'initiatives telles que les dons d'ordinateurs, l'autonomisation des femmes dans la technologie et la programmation pour les enfants.
- Les partenariats et le développement, qui travaillent à établir et à maintenir des partenariats stratégiques, collecter des fonds et allouer efficacement les ressources.
- Le marketing et la communication, chargés de sensibiliser, de mener des campagnes de communication et d'engager les parties prenantes.
- La formation, dédiée à l'apprentissage des technologies déployées et au développement de programmes de renforcement des capacités.
- La Gestion quotidienne et logistique, qui assure le bon déroulement des opérations journalières, la gestion du transport et de l'entreposage du matériel, ainsi que l'organisation des déplacements des partenaires et bénévoles.

En suivant les principes de Kotler, Keller et Manceau (2015), la chaîne de valeur de Porter d'IT4Africa se dessine ainsi :

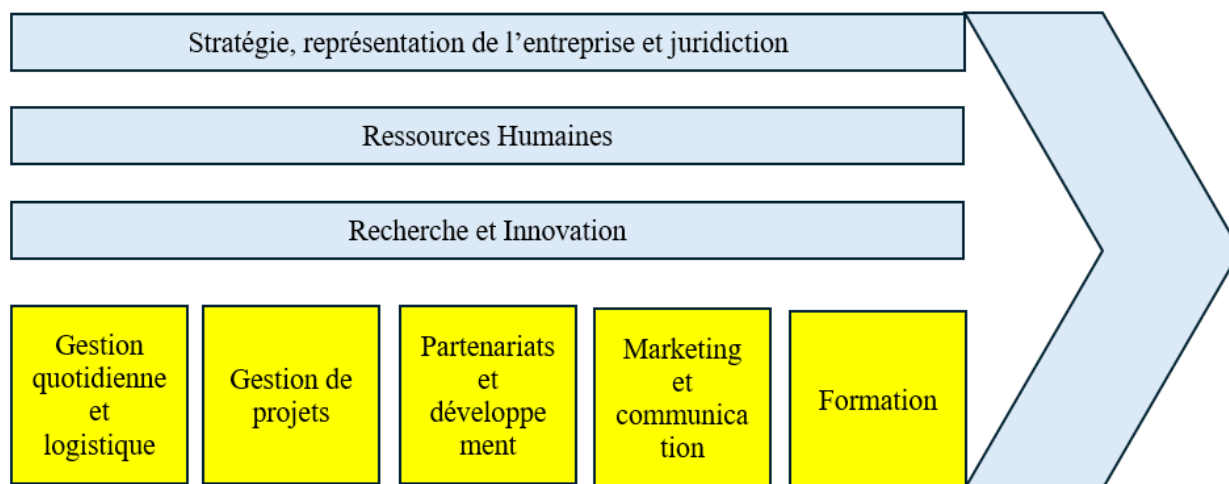


Figure 5: Chaîne de valeur de Porter d'IT4Africa.

3.1.5 Flourishing Business Model Canvas (FBMC)

Le FBMC est un outil innovant pour créer et évaluer des modèles d'affaires durables et socialement impactants. Inspiré du Business Model Canvas traditionnel, il intègre les dimensions environnementales et sociales. Fondé sur trois piliers 1) prospérité économique, 2) durabilité environnementale et impact social, 3) le FBMC comprend neuf éléments clés : clients, proposition de valeur, canaux, relation client, revenus, ressources, activités, partenariats et coûts.

Le FBMC est flexible et adaptable à chaque entreprise. Il peut être utilisé pour concevoir un nouveau modèle d'affaires, évaluer un modèle existant ou communiquer efficacement avec les parties prenantes. Cet outil précieux aide les entreprises à développer des modèles d'affaires durables et inclusifs, contribuant ainsi à un avenir meilleur.

Bien que IT4Africa n'ait pas encore adopté formellement le FBMC, cette organisation à but non lucratif, dédiée à l'amélioration de l'éducation et de l'accès à l'informatique en Afrique, incarne les principes du FBMC. IT4Africa pourrait se représenter ainsi:

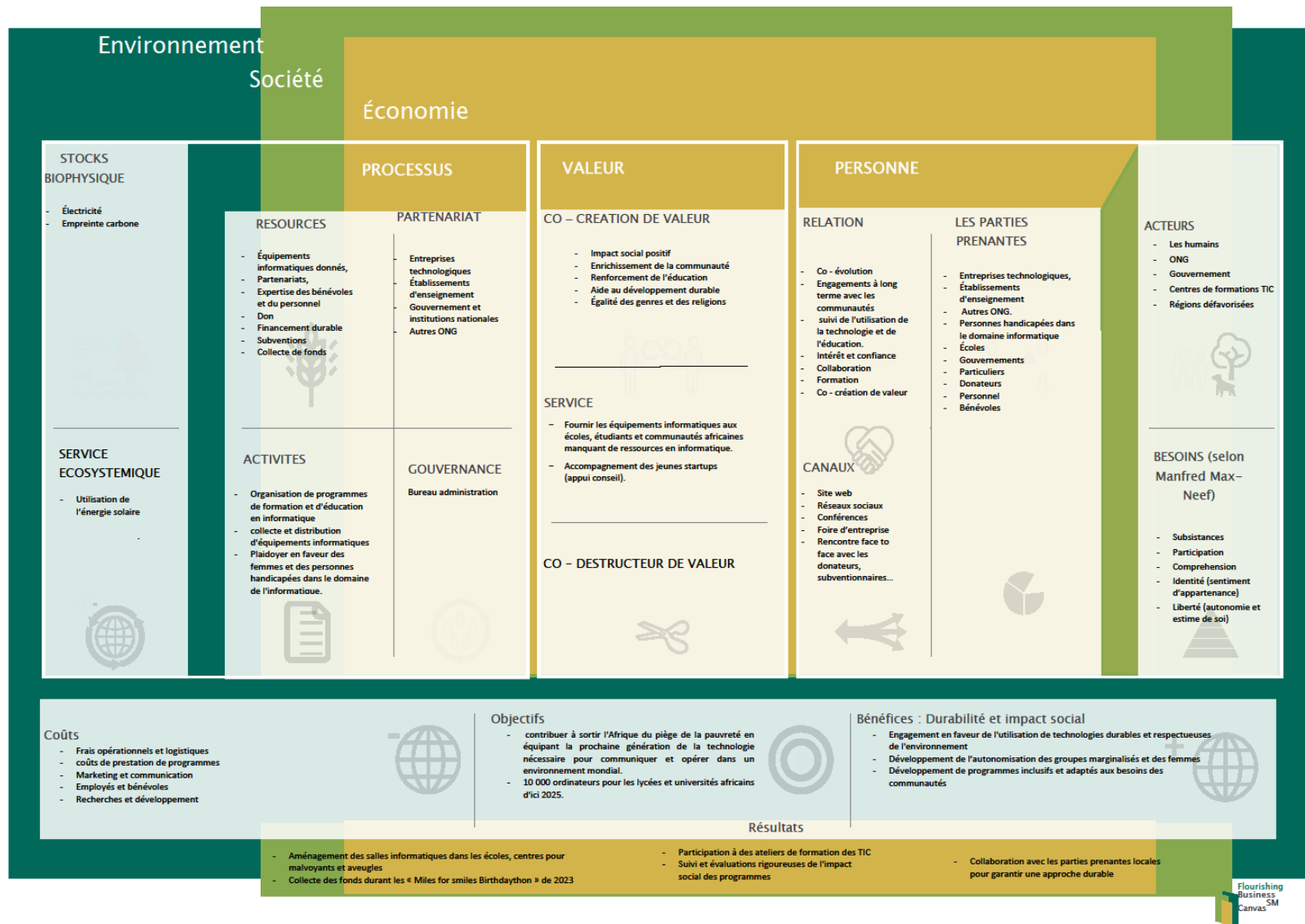


Figure 6 : FBMC IT4Africa

3.2 L'environnement externe de IT4Africa via PESTEL

Le Cameroun bénéficie d'une position stratégique sur l'océan Atlantique. En 2022, le Cameroun comptait plus de 27,9 millions d'habitants, dont 50,6% de femmes. La population est majoritairement jeune, avec plus de la moitié ayant moins de 20 ans et 42% étant âgés de moins de 15 ans. Le pays, classé 140e sur 180 dans l'indice de perception de la corruption de 2023 par Transparency International, fait face à des défis de gouvernance qui freinent son développement économique et son attractivité pour les investisseurs.

3.2.1 Environnement politique

Le Cameroun est une République du Commonwealth présidée par Paul Biya depuis 1982. Le paysage politique, dominé par le Rassemblement Démocratique du Peuple Camerounais (RDPC), est marqué par des tensions dues aux attaques de Boko Haram dans le Far North et aux mouvements séparatistes dans les régions anglophones, ayant déplacé plus d'un million de personnes depuis 2017. Les élections présidentielles prévues pour 2025 suscitent des incertitudes quant à la succession de Paul Biya. En dépit de la décentralisation amorcée en 2020, les préoccupations en matière de droits de l'homme persistent, notamment concernant la liberté d'expression et de manifestation.

3.2.2 Environnement économique

En 2022, le Cameroun a enregistré une croissance économique de 3,7%, grâce aux secteurs non pétroliers comme l'agriculture, les services et les industries manufacturières. En 2023, une croissance de 3,8% est attendue, soutenue par le Plan National de Développement Économique et Social (PNDES). L'inflation a atteint 3,2% en 2022, principalement due à l'augmentation des prix alimentaires et des transports. Le déficit budgétaire a augmenté à 4,7% du PIB en 2022, et la dette publique a atteint 43,2% du PIB. Le solde courant de la balance des paiements s'est dégradé, passant de -1,4% à -2,3% du PIB.

3.2.3 Environnement social

La pauvreté affecte 40% de la population camerounaise, avec un taux de chômage d'environ 10%, touchant particulièrement les jeunes. Parallèlement, bien que le taux d'alphabétisation soit de 77%, des disparités importantes persistent entre les régions et les sexes. Les inégalités économiques sont prononcées, et l'accès limité à l'eau potable, à l'assainissement et à l'électricité demeure un défi majeur. Néanmoins, des progrès ont été réalisés dans la lutte contre la pauvreté, l'amélioration de l'accès à l'éducation et aux services de base, ainsi que la promotion de la protection sociale. Par exemple, le taux de prévalence du VIH/sida a diminué de 50% depuis 2000 (OMS).

3.2.4 Environnement technologique

Le Cameroun dispose d'un écosystème technologique dynamique avec plus de 101 startups

opérant dans divers secteurs comme l’Agritech, l’Edtech, la Fintech, et le e-commerce. Les incubateurs et accélérateurs tels qu’Afrilabs et ActivSpaces offrent un soutien crucial. Cependant, des défis subsistent, notamment le manque d’infrastructures numériques, les compétences numériques limitées, et le coût élevé des services numériques. Le gouvernement a mis en place des initiatives pour améliorer les infrastructures numériques, réduire les coûts et développer les compétences numériques de la population. Plus d’informations et de détails concernant les chiffres clés se trouvent à l’[annexe 7](#).

3.2.5 Environnement écologique

Le Cameroun est confronté à des défis liés au changement climatique, avec une augmentation de la température moyenne de 1°C depuis le début du XXe siècle. Les impacts incluent la réduction des rendements agricoles, l’augmentation des maladies vectorielles et la pénurie d’eau. En réponse, le gouvernement a adopté une Stratégie nationale de lutte contre le changement climatique et a créé un fonds national pour le changement climatique. La protection de l’environnement naturel est également une priorité, avec des mesures pour réduire la déforestation et promouvoir les énergies renouvelables.

3.2.6 Environnement légal

Le cadre légal des affaires au Cameroun présente plusieurs défis. Selon « Doing Business 2020 » ([annexe 8](#)) la création d’entreprise nécessite plusieurs procédures, avec des coûts élevés et des délais importants. Le processus pour obtenir un permis de construction, accéder à l’électricité et enregistrer des propriétés est long et coûteux. L’accès au crédit est limité, et la protection des investisseurs minoritaires est faible. Le paiement des taxes est complexe et le commerce transfrontalier est entravé par des contraintes logistiques. En matière de résolution des contrats et des insolvabilités, les procédures sont longues et coûteuses. Selon Credendo ([annexe 9](#)), les risques politiques et commerciaux à court terme sont modérés à élevés, et l’environnement des affaires est jugé complexe et changeant.

3.3 Benchmark

Nous avons réalisé une analyse concurrentielle pour comprendre le fonctionnement et les caractéristiques des principales entreprises et organisations opérant dans le secteur des TIC au Cameroun. Les entités analysées comprennent IPD Cameroun, Plan International Cameroun, Caysti, African WITS, MBCode Cameroun. Cette étude vise à identifier des pistes de recommandation et d’amélioration pour IT4Africa.

3.3.1 Critères d'évaluation

Les entreprises ont été évaluées selon les critères suivants : nombre d’employés, nombre de projets menés à bien, nombre de pays africains où l’organisation est présente, années d’expérience au Cameroun, diversité et robustesse des sources de financement, diversité des

programmes offerts, nombre de partenaires et nombre de personnes impactées par les programmes de l'organisation. [L'annexe 10](#) reprend les résultats obtenus à la suite de nos recherches.

3.3.2 Analyse des résultats

Pour cette analyse, nous avons catégorisé les entreprises en locales, internationales et hybrides.

Hybrides

Institut Panafricain pour le Développement (IPD)

IPD a son siège au Maroc et comprend plusieurs instituts régionaux en Afrique. Il détient un bureau de liaison à Genève pour la promotion et la collecte de fonds. IPD a une structure complexe avec plusieurs organes statutaires : la Collectivité des Membres, le Conseil d'Administration, le Comité Exécutif, le Secrétariat Général, le Comité de Direction, et les Campus Régionaux. L'association bénéficie de statuts d'ONG et de privilèges diplomatiques dans certains pays, lui permettant d'importer des matériaux sans frais de douane. Ses ressources proviennent des cotisations des membres, des dons, des subventions, et des honoraires pour services contractuels.

Les programmes proposés par IPD incluent des formations académiques et professionnelles adaptées aux besoins locaux. Ces programmes sont souvent étendus sur plusieurs régions, permettant une large couverture géographique sans multiplier le nombre de projets distincts.

Plan International

Plan International est une organisation internationale indépendante, avec son siège social aux USA et des bureaux dans plus de 80 pays. Sa structure comprend un Global Hub au Royaume-Uni, des bureaux de pays, des hubs régionaux, et des bureaux de liaison. Plan International Cameroun fait partie de la région Afrique de l'Ouest et du Centre. Les bureaux de liaison renforcent les partenariats internationaux et défendent les droits des enfants. La collecte de fonds se fait principalement par des dons et parrainages. Les programmes proposés touchent l'éducation, la santé, la protection des enfants et l'autonomisation des filles.

Caysti

Fondée en 2017 Caysti (Cameroon Youth School Tech Incubator) vise à développer les compétences technologiques chez les jeunes Camerounais. Caysti propose des programmes éducatifs en codage, robotique, intelligence artificielle et impression 3D.

Les programmes proposés par Caysti incluent :

- abcCode : un environnement de codage ludique et intuitif pour initier les enfants à la programmation créative dans leur langue maternelle.
- CAYSTI Edu Kit : un kit autonome permettant d'apprendre la conception de projets et le codage informatique sans connexion Internet.

- TechWomen Factory : un programme de formation pour les femmes sans emploi ou sous-employées dans les métiers du numérique, avec des cours en science des données, art numérique/graphisme, et conception de sites web.

Caysti a formé plus de 28 000 enfants, dont 60% de filles, et plus de 500 enseignants. Elle a également signé des partenariats avec plus de 24 écoles et des organisations comme Orange, IBM, et le ministère des Postes et Télécommunications du Cameroun.

Locales

African WITS

L'entité se concentre sur l'autonomisation des femmes et des jeunes à travers les TIC. L'association est organisée en plusieurs pôles, dont un Tech Hub Féminin, un Incubateur, une Académie, et un Organe Consultatif et de Plaidoyer. La structure locale simple de l'association est composée principalement de femmes. Elle travaille avec des partenaires locaux et internationaux, recevant des subventions pour financer ses projets.

Les programmes proposés par African WITS incluent :

- Tech hub féminin : un espace dédié aux femmes pour explorer et apprendre les technologies.
- Incubateur : soutien à l'entrepreneuriat technologique et aux services innovants.
- Académie : formations payantes et mentorat pour renforcer les compétences technologiques.
- Organe consultatif et de plaidoyer : accompagnement des politiques et des programmes de développement.

MBCode Cameroun

Il s'agit d'une entreprise sociale et solidaire offrant des formations gratuites et payantes dans le numérique. Elle propose des programmes pour les enfants et des formations digitales pour adultes. MBCode a une structure plate composée de six personnes et travaille avec des partenaires internationaux, lui permettant de réaliser plus de 10 projets.

Les programmes proposés par MBCode incluent :

- Kids training : stages de vacances et activités parascolaires pour enfants de 5 à 17 ans.
- Formations digitales et numériques : huit programmes différents, tels que développeur python, développeur web fullstack, marketing digital et UX/UI Design.

Conclusion

Les résultats de cette étude mettent en lumière l'importance cruciale de la diaspora dans le développement économique de l'Afrique, particulièrement à travers le transfert de connaissances et l'entrepreneuriat transnational.

La revue de littérature systématique a permis d'identifier des mécanismes clés et des obstacles fréquents, tandis que l'étude de cas de IT4Africa a illustré ces concepts dans un contexte réel. L'analyse interne et externe, incluant l'étude PESTEL du Cameroun, a révélé les influences environnementales sur les opérations de IT4Africa et les défis spécifiques à surmonter.

Le benchmark a permis d'identifier les meilleures pratiques et les stratégies efficaces employées par d'autres initiatives similaires.

Les principales conclusions indiquent que les réseaux sociaux transnationaux, le financement externe et les compétences multiculturelles sont essentiels pour le succès du transfert de connaissances. En revanche, des barrières telles que le manque de soutien gouvernemental, l'instabilité politique et les contraintes bureaucratiques doivent être surmontées pour maximiser l'impact de la diaspora. Ces résultats offrent des pistes concrètes pour les pratiques managériales et les politiques publiques visant à renforcer l'apport de la diaspora au développement de l'Afrique.

Partie IV : Discussion et Conclusion

1. Discussion

Les résultats de notre étude corroborent plusieurs points clés de la littérature existante tout en introduisant des éléments nouveaux. Premièrement, Les résultats de notre étude montrent premièrement que les entrepreneurs transnationaux de la diaspora africaine jouent un rôle actif et agentique dans le transfert de connaissances. Glorius (2021) souligne que les diplômés bulgares utilisent leurs réseaux transnationaux pour introduire des pratiques innovantes dans leur pays d'origine, un processus également observé dans notre étude où les entrepreneurs transnationaux africains mobilisent des ressources et partagent des connaissances via des formations, appui-conseil, les services d'accompagnements et de coaching.

Elle soutient l'importance de l'apprentissage transnational et de l'engagement évoqué par Lam et Rui (2022) sont mis en avant en ce sens que ces entrepreneurs adaptent les compétences acquises à l'étranger pour les rendre pertinentes dans leur contexte local. Ceci stimule la compétitivité et le développement économique local. Du moins, le manque de connaissances locales est une barrière majeure, comme l'observent également Glorius (2021) et les travaux de Saxenian (2005)

Par ailleurs, l'étude démontre que le manque de soutien institutionnel et les contraintes bureaucratiques sont des barrières majeures. Un constat observé par Palop-García et Pedroza (2021) qui examinent l'adoption des politiques d'engagement de la diaspora dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Ces obstacles institutionnels limitent la capacité des entrepreneurs à transférer efficacement leurs connaissances et à contribuer au développement local au Cameroun.

Deuxièmement, notre étude remet en cause certaines hypothèses du cadre théorique existant sur l'entrepreneuriat transnational. Par exemple, le cadre théorique suppose souvent un flux linéaire de connaissances des pays développés vers les pays en développement, en négligeant la nature multidirectionnelle et interactive du transfert de connaissances. Nos résultats montrent que le transfert de connaissances est un processus bidirectionnel où les entrepreneurs transnationaux adaptent et réinventent les connaissances pour les rendre pertinentes dans leur contexte local. Cela contredit l'idée d'un simple transfert de "connaissances avancées" des pays d'accueil vers les pays d'origine, suggérant plutôt une transformation et une contextualisation des connaissances. Cette découverte vient à contrario, soutenir les travaux de Saxenian(2000 & 2002a & b) qui affirme qu'on assiste de ce fait à une circulation de cerveaux.

De plus, notre étude souligne l'importance des compétences en gestion et en innovation, des aspects souvent sous-estimés dans le cadre théorique. Il a été révélé que les entrepreneurs de la diaspora utilisent ces compétences organisationnelle pour surmonter les défis liés à la gestion des entreprises et à la coordination des projets transnationaux. Ces compétences peuvent catalyser le développement économique et technologique, par conséquent, la maîtrise organisationnelle et un lobbying fort, actif contribuent majoritairement et aident à surmonter les obstacles. Cette affirmation est partagée par les travaux de Safi et Czaika (2024) ; Lam et

Rui (2022) et Sufyan et al. (2023).

Troisièmement, l'étude a révélé que le secteur IT au Cameroun, bien que prometteur, est sous-développé avec des problèmes de connexion et un manque de compétences. La diaspora, avec ses compétences acquises à l'étranger, pourrait catalyser son développement par le transfert de connaissances. Les entretiens ont montré une demande croissante et un potentiel de marché important dans les TIC, soulignant l'importance des initiatives de formation et d'accompagnement. Cela met en lumière une perspective nouvelle non abordée dans la littérature existante.

Quatrièmement, cette étude montre que la littérature sur le transfert de connaissances en Afrique, particulièrement en Afrique subsaharienne, présente des lacunes significatives. Sur les 21 articles de la RSL, un seul traite de ce sujet en Éthiopie. Cette sous-représentation limite la compréhension des dynamiques locales et empêche les institutions africaines de voir la diaspora comme un moteur de changement et d'innovation. En conséquence, les politiques d'engagement et le soutien institutionnel restent faibles, freinant l'attrait et l'intégration des entrepreneurs transnationaux. La valorisation des compétences multiculturelles et digitales, essentielles pour l'innovation et la gestion de projets à distance, est également négligée.

Il est crucial d'encourager des recherches spécifiques à l'Afrique, de documenter les succès et les défis des entrepreneurs transnationaux, et de développer des politiques robustes pour soutenir leurs initiatives. Cela inclut des incitations fiscales, des subventions et des programmes de mentorat. Une telle approche permettrait de maximiser l'impact positif de la diaspora sur le développement local.

2. Conclusion

2.1 Résumé

Ce travail de mémoire souligne l'importance cruciale de la diaspora dans le processus d'industrialisation et le développement économique de l'Afrique, en mettant en avant le transfert de savoirs et l'adoption de pratiques managériales optimales. À travers une revue de littérature systématique et une analyse approfondie du cas de l'ONG IT4Africa, divers mécanismes et obstacles ont été mis en évidence.

Les résultats indiquent que les réseaux transnationaux, le soutien financier externe et les compétences interculturelles jouent un rôle déterminant dans la réussite des initiatives de la diaspora. Toutefois, des défis tels que l'absence de soutien gouvernemental, l'instabilité politique et les lourdeurs administratives entravent souvent la capacité de la diaspora à générer un impact positif. L'étude de cas d'IT4Africa, agrémentée d'une analyse PESTEL du Cameroun et d'un benchmark, a permis d'obtenir des aperçus concrets sur les stratégies efficaces et les meilleures pratiques dans ce domaine.

Ce mémoire contribue à une meilleure compréhension du rôle joué par la diaspora dans le

développement économique africain et propose des pistes d'amélioration pour les pratiques managériales ainsi que des suggestions visant à influencer positivement les politiques publiques. Les recommandations pour les recherches futures incluent l'examen des dynamiques particulières à d'autres pays africains et l'évaluation de l'impact à long terme des initiatives portées par la diaspora.

2.2 Recommandations

2.2.1 Décideurs politiques

Pour soutenir et développer l'entrepreneuriat transnational et le transfert de connaissances en Afrique, les décideurs politiques devraient investir dans l'amélioration des infrastructures, notamment numériques, pour créer un environnement propice à l'innovation. Cela inclut l'amélioration des connexions internet et des technologies de l'information, essentielles pour les entrepreneurs transnationaux.

Les politiques doivent aussi reconnaître officiellement la diaspora comme un moteur d'innovation et intégrer leurs contributions dans les stratégies nationales de développement. Ceci pourrait entraîner une simplification des processus bureaucratiques et offrir des incitations fiscales et financières encourageant les investissements de la diaspora. Des procédures administratives plus simples et des avantages fiscaux peuvent attirer davantage d'entrepreneurs transnationaux et faciliter leurs activités.

Il est crucial de développer des programmes de formation et de mentorat pour renforcer les compétences des entrepreneurs transnationaux. Ces programmes peuvent améliorer les compétences digitales et multiculturelles, essentielles pour naviguer dans des environnements complexes et promouvoir l'innovation locale.

Faciliter les partenariats public-privé est également important pour partager les ressources et les connaissances. De ce fait, renforcer la collaboration entre les universités, les institutions de recherche, les gouvernements et les organisations de la diaspora pour créer des plateformes de partage de connaissances et d'expériences. Ces collaborations peuvent faciliter le transfert de connaissances, promouvoir l'innovation et renforcer les capacités des entrepreneurs transnationaux et locaux pour un développement économique durable et inclusif.

Encourager la recherche et la documentation en soutenant les études spécifiques à l'Afrique sur l'entrepreneuriat transnational et le transfert de connaissances. Cela permettra de combler les lacunes actuelles et d'informer les politiques futures.

2.2.2 IT4Africa

Lors des entretiens, il s'est avéré que le secteur des TIC est porteur avec une opportunité de marché sans cesse grandissante ; (Nsenguet, [Annexe 11.1](#)) affirme qu'il y a la demande à laquelle il faut répondre. Il existe un potentiel de développement important. Il serait judicieux pour l'ONG de continuer ses activités d'accompagnement, de renforcement et de formations...

et au-delà dans le secteur. Et selon (Tjombe), *il est intéressant que ce genre d'initiatives existe.* À la question de savoir quelle appréciation ils (les partenaires de IT4Africa) ont de leur collaboration avec l'entité, ils ont répondu à l'unanimité être satisfait de celle-ci. Certains sont jusqu'à aller à demander une continuité de cette collaboration en affirmant : *ce serait une très bonne chose pour nous, parce que nous sommes vraiment dans le besoin.* En proposant un accompagnement dans le « *renforcement des capacités* », *une aide dans la fourniture du matériel* « *Quand on regarde même les bâtiments informatiques, les outils informatiques utilisés par le personnel, il y a beaucoup à faire dans ce sens.* » (Tagou, [Raissa](#), [Nsenguet](#), Annexe 11.1& 11.2)

À la question de savoir s'ils préféreraient travailler avec une ONG ou une entreprise qui allait facturer ses services, la majorité préfère travailler avec une ONG pour des raisons financières. Toutefois, ils seraient prêts à payer pour certaines prestations comme un accompagnement continu et suivi. Concernant IT4Africa, ils ont reconnu que le personnel est ingénieux, compétent et « *regorgent de plusieurs capacités* ». ils seraient ainsi intéressés de travailler avec eux moyennant une certaine somme.

Un des intervenant est plus enclins à cette idée compte tenu les difficultés de subventions auxquelles font face les ONG au Cameroun. Il est d'avis qu'au regard des compétences de IT4Africa dont il a eu à travailler, l'entité aurait toutes ses chances de « *gagner le marché (...)* surtout qu'il faut bien une entreprise qui va gérer le marché. » (Nsenguet, [Annexe 11.1](#)) En outre, lors de l'étude, il est ressorti que certaines organisation sont à la fois des association ou ONG et créent en parallèles des entreprises pour facturer leurs services.

Souhaitant s'installer au Cameroun, IT4Africa souhaite non seulement préserver ses valeurs fondamentales, mais aussi se protéger légalement et bénéficier de certaines facilités administratives sans compromettre son statut d'ONG et son image philanthropique. Après les différents arguments évoqués plus haut, il est indéniable que le secteur de l'IT est promoteur et n'est qu'à ce jour un « océan bleu ». Eu égard de tout ceci, les recommandations suivantes visent à fournir une feuille de route claire et efficace pour atteindre ces objectifs, en tenant compte du contexte et de la législation camerounaise.

Quel statut juridique camerounais pour IT4Africa ?

Nous conseillons à l'ONG de garder son statut au Cameroun sachant que les ONG bénéficient souvent d'exemptions fiscales pour leurs activités non lucratives. Cependant, toute activité commerciale pourrait être sujette à l'imposition.

Pour obtenir le statut d'ONG au Cameroun, il est nécessaire d'abord de fonctionner en tant qu'association pendant au moins trois ans, conformément à la Loi n° 99/014 du 22 décembre 1999 portant sur les organisations non gouvernementales (ONG). Une fois cette période écoulée, l'association doit soumettre une demande de reconnaissance légale au Ministère de l'Administration Territoriale et de la Décentralisation (MINATD), incluant un bilan d'activités et les documents statutaires. Cette loi et ses décrets d'application définissent les critères et procédures pour la transition d'association à ONG.

Comment s'installer et préserver ses fondamentaux en tant qu'association ?

Il est essentiel de garantir une gouvernance transparente et équitable pour qu'il règne un climat de confiance. Mais, il est aussi primordial de considérer l'importance du fondateur dans la vision et la mission de l'ONG. Étant donné la taille de l'organisation nous proposons cette combinaisons de facteur :

- Clause de fondateur inamovible dans les statuts : inclure dans les statuts une clause spécifique stipulant que le fondateur ne peut être révoqué de son poste sauf dans des conditions extrêmes
- Droit de veto sur les décisions clés : accorder au fondateur un droit de veto sur les décisions clés telles que les changements de statuts, la révocation du président, et les décisions stratégiques majeures.
- Super majorité pour les décisions de révocation : exiger une super majorité (75% ou plus par exemple) pour toute décision impliquant la révocation du fondateur ou des modifications des droits et responsabilités du fondateur.

Comment générer d'autres ressources financières autres que les subventions ?

Comme nous l'avons plus haut, il est important d'avoir d'autres sources de financement. Mais pour les ONG, il n'est pas possible en réalité de vendre ses services. Dans ce cas, nous pensons à la création d'une entreprise sur le côté qui travaillera en parallèle avec l'association. Elle pourra facturer les formations, le coaching, l'appui-conseil etc. Ceci permet à IT4Africa de garder son statut d'association, garder ses valeurs et ses fondamentaux qui sont au cœur de son activité tout en lui permettant de diversifier ses revenus. Il existe des ONG comme BRAC qui a développé un modèle d'entreprise sociale avec plusieurs filiales. Elle comprend 18 entreprises dans différents secteurs.

Afin d'éviter toute ambiguïté compte tenu du fait que l'association d'une filiale à une ONG au Cameroun n'est pas directement abordée de manière spécifique dans la législation, nous recommandons à l'entité d'opter pour une SARL lors de la création de son entreprise.

Selon le Code OHADA, Loi n° 99/014, Décret n° 2001/150, une SARL (Société à Responsabilité Limitée) au Cameroun est régie par le Code OHADA, qui fixe les règles harmonisées pour les affaires en Afrique. Elle est constituée par une ou plusieurs personnes dont la responsabilité est limitée à leurs apports. Le capital social est librement fixé par les associés, souvent avec un minimum de 1 million de FCFA. La création d'une SARL nécessite des statuts notariés, un dépôt au greffe du tribunal, et une immatriculation au registre de commerce. La gestion est assurée par un ou plusieurs gérants désignés par les associés, et les décisions majeures sont prises en assemblée générale.

La SARL est appropriée en raison de sa séparation juridique, qui ne compromet pas le statut d'exemption fiscale de l'ONG, et de sa responsabilité limitée. Elle offre également une grande flexibilité de gestion, permettant d'aligner ses objectifs avec ceux de l'ONG. Pour créer une SARL avec l'ONG comme actionnaire majoritaire, il faut l'enregistrer et définir dans les statuts que son objectif est de soutenir les missions de l'ONG, tout en assurant que le conseil d'administration inclut des membres de l'ONG.

Doing business Cameroon reprend en détail les différentes étapes à suivre pour la création d'une

entreprise au Cameroun.

Quelles stratégies pour une croissance ?

Pour garantir une implantation réussie et durable au Cameroun, IT4Africa doit diversifier ses sources de financement, renforcer ses capacités internes et étendre sa portée géographique. Il est recommandé d'établir des partenariats stratégiques avec le secteur privé, d'autres ONG et des institutions internationales, tout en participant activement aux appels à projets et en organisant des campagnes de collecte de fonds.

Offrir des services payants de formation et de conseil, ainsi que des ateliers et séminaires, peut générer des revenus supplémentaires. Investir dans la formation continue du personnel et mettre en place des programmes de mentorat permettront de renforcer les compétences internes. IT4Africa devrait travailler avec des organisations locales pour adapter ses programmes aux besoins spécifiques de chaque région.

L'entité doit utiliser des technologies modernes pour offrir des services en ligne et communiquer régulièrement sur l'impact de ses activités renforcera l'engagement communautaire et la transparence.

Recrutement du personnel

Pour assurer une implantation réussie et durable au Cameroun, IT4Africa devrait prioriser l'engagement de personnel local, comme recommandé dans les entretiens. Les employés locaux possèdent une meilleure compréhension des coutumes, des besoins et des dynamiques communautaires, ce qui facilite la mise en œuvre des projets et l'interaction avec les bénéficiaires. De plus, recruter localement réduit les coûts associés à la relocalisation et aux salaires élevés souvent nécessaires pour attirer des talents internationaux. Engager des professionnels locaux contribue également au développement des compétences et des capacités locales, en ligne avec les objectifs de développement durable d'IT4Africa, et permet de garantir le suivi des actions pour qu'elles soient durables.

Il est également crucial de mettre en place des programmes de développement professionnel continu pour le personnel local. Cela inclut des formations en gestion de projet, technologies de l'information, collecte de fonds et autres compétences pertinentes. Des programmes de mentorat peuvent être instaurés, où des experts internationaux et locaux guident et forment les nouveaux employés.

Enfin, IT4Africa doit veiller à maintenir un effectif minimal pour gérer les charges opérationnelles, tout en créant un environnement de travail inclusif et motivant. Offrir des opportunités de croissance professionnelle et mettre en place des systèmes de reconnaissance pour les employés performants contribueront à maintenir une équipe engagée et efficace. En adoptant ces recommandations, IT4Africa pourra bénéficier de l'expertise et de la motivation des talents locaux, renforcer ses liens avec les communautés qu'elle sert, et assurer la pérennité et l'efficacité de ses projets tout en soutenant le développement socio-économique local.

2.3 Limites du travail

L'étude de cas présente plusieurs limites importantes. Premièrement, en se concentrant uniquement sur le secteur associatif, elle ne tient pas compte des réalités variées d'autres secteurs, ce qui limite la généralisation des résultats. Les futures recherches devraient inclure une diversité de secteurs pour une vision plus complète de l'entrepreneuriat transnational.

Deuxièmement, les différentes définitions de l'entrepreneuriat transnational et du transfert de connaissances dans la littérature créent des incohérences qui affectent la comparabilité des résultats. Adopter des définitions standardisées dans les futures recherches serait bénéfique.

Troisièmement, la RLS est limitée par un nombre restreint d'articles, ce qui réduit la profondeur et la généralisation des conclusions. Une base de données plus exhaustive et un meilleur accès aux publications pertinentes sont nécessaires. De plus, l'étude empirique repose sur un échantillon très limité en raison des difficultés d'accès aux parties prenantes, souvent réticentes à partager des informations. Pour atténuer cette difficulté, il serait utile de développer des stratégies d'engagement communautaire et de confiance avec les informateurs potentiels. Enfin, la base de données utilisée n'est pas exhaustive, limitant l'accès à des informations complètes. Un accès élargi à des bases de données internationales et locales améliorerait la qualité des recherches futures. Il est également pertinent d'adopter une approche interdisciplinaire pour mieux comprendre les interactions complexes influençant l'entrepreneuriat transnational.

2.4 Suggestion pour les recherches futures

Les recherches futures devraient inclure une analyse plus détaillée des interactions entre les entrepreneurs transnationaux et les acteurs locaux. Il serait bénéfique d'explorer comment ces interactions sont perçues et peuvent être optimisées pour résoudre les problèmes spécifiques et promouvoir des initiatives entrepreneuriales locales. Des études de cas approfondies dans différents secteurs économiques permettront de mieux comprendre les dynamiques et les défis propres à chaque secteur.

Il serait avantageux d'étendre la portée géographique des recherches pour inclure d'autres pays africains. Une compréhension plus complète des dynamiques du transfert de connaissance à travers le continent africain peut fournir des insights précieux pour la formulation de politiques régionales et continentales.

Ensuite, une exploration plus approfondie des mécanismes spécifiques par lesquels les compétences digitales des entrepreneurs transnationaux aideraient à gérer leurs activités à distance.

Il serait également pertinent de mener des études quantitatives et qualitatives pour identifier le processus d'implémentation, les stratégies et les meilleures pratiques qui permettent aux entrepreneurs de tirer pleinement parti de leurs compétences dans divers contextes locaux et faciliteraient leur installation.

Bibliographie

Article de revue universitaire

- Arshad, N., & Berndt, A. (2021). Expanding understanding of family social capital in crowdfunding of migrant entrepreneurial ventures. *Journal Of Enterprising Communities People And Places In The Global Economy*, 17(1), 182-207. <https://doi.org/10.1108/jec-04-2020-0056>
- Asongu, S. A., & Nnanna, J. (2024). International remittances and productivity in Sub-Saharan Africa. *World Affairs*. <https://doi.org/10.1002/waf2.12036>
- Butsch, C. (2019). Financial engagement of the Indian diaspora in Germany : Remitting to India. *Population Space And Place*, 26(4). <https://doi.org/10.1002/psp.2290>
- Carrasco, J. I., & Obućina, O. (2022). The dynamics of remittance behaviour among Senegalese men and women in Spain. *International Migration*, 61(1), 239-255. <https://doi.org/10.1111/imig.12997>
- Castro, D. C. M., Alvarez, S. M. S., & Zapata, S. I. M. (2019). Transnational entrepreneurship : a systematic review of the literature. *International Journal Of Entrepreneurship And Innovation Management*, 23(6), 559. <https://doi.org/10.1504/ijeim.2019.102824>
- Drori, I., Wright, M., & Honig, B. (2009). Transnational Entrepreneurship : An Emergent Field of Study. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 33(5), 1001-1022. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00332.x>
- Elo, M. (2014). Diaspora Networks in International Business and Transnational Entrepreneurship A Literature Review. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2518428>
- Elo, M., Täube, F. A., & Servais, P. (2022). Who is doing “transnational diaspora entrepreneurship” ? Understanding formal identity and status. *Journal Of World Business*, 57(1), 101240. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2021.101240>
- Entrepreneurs and Entrepreneurship in Africa on JSTOR. (s. d.). [www.jstor.org. https://www.jstor.org/stable/3986439](https://www.jstor.org/stable/3986439)
- Fuller-Love, N., & Akiode, M. (2020a). Transnational Entrepreneurs Dynamics in Entrepreneurial Ecosystems : A Critical Review. *Journal Of Entrepreneurship And Innovation In Emerging Economies*, 6(1), 41-66. <https://doi.org/10.1177/2393957519881921>
- Fuller-Love, N., & Akiode, M. (2020b). Transnational Entrepreneurs Dynamics in Entrepreneurial Ecosystems : A Critical Review. *Journal Of Entrepreneurship And Innovation In Emerging Economies*, 6(1), 41-66. <https://doi.org/10.1177/2393957519881921>

- Gevorkyan, A. V. (2021). Diaspora and Economic Development : A Systemic View. *European Journal Of Development Research*, 34(3), 1522-1541. <https://doi.org/10.1057/s41287-021-00432-x>
- Glorius, B. (2021). Social innovation within transnational flows of knowledge : The example of student mobility from Bulgaria. *Population Space And Place*, 27(5). <https://doi.org/10.1002/psp.2452>
- Hamid, H. A., Pidduck, R. J., Newman, A., Ayob, A. H., & Sidek, F. (2023). Intercultural resource arbitrageurs : A review and extension of the literature on transnational entrepreneurs. *Journal Of Business Research*, 165, 114007. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114007>
- Iqbal, B. A., & Rahman, M. N. (2024). Introduction special issue on “diaspora direct investment”. *Research In Globalization*, 9, 100239. <https://doi.org/10.1016/j.resglo.2024.100239>
- Iwama, D., Umemoto, K., & Masuda, K. (2021). Calling Nikkei to Empire : Diaspora and trans/nationalism in the redevelopment of historic Little Tokyo. *Journal Of Historical Geography*, 74, 44-54. <https://doi.org/10.1016/j.jhg.2021.08.007>
- Karayianni, E., Hadjielias, E., & Glyptis, L. (2021). Family across borders social capital and diaspora entrepreneurial preparedness. *Journal Of Enterprising Communities People And Places In The Global Economy*, 17(1), 46-71. <https://doi.org/10.1108/jec-03-2020-0030>
- Kessy, A. T., & Shayo, H. E. (2022a). Tanzania’s diaspora engagement : The need for a paradigm shift in diaspora engagement and investment policies. *Research In Globalization*, 5, 100095. <https://doi.org/10.1016/j.resglo.2022.100095>
- Kessy, A. T., & Shayo, H. E. (2022b). Tanzania’s diaspora engagement : The need for a paradigm shift in diaspora engagement and investment policies. *Research In Globalization*, 5, 100095. <https://doi.org/10.1016/j.resglo.2022.100095>
- Lam, A., & Rui, H. (2022). Global human mobility and knowledge transfer : Highly skilled return migrants as agents of transnational learning. *Global Networks*, 23(2), 311-331. <https://doi.org/10.1111/glob.12384>
- Liu, Y., Namatovu, R., Karadeniz, E. E., Schøtt, T., & Minto-Coy, I. D. (2019). Entrepreneurs’ transnational networks channelling exports : diasporas from Central & ; South America, Sub-Sahara Africa, Middle East & ; North Africa, Asia, and the European culture region. *Journal Of Ethnic And Migration Studies*, 46(10), 2106-2125. <https://doi.org/10.1080/1369183x.2018.1560002>
- Malerba, R. C., & Ferreira, J. J. (2020a). Immigrant entrepreneurship and strategy : a systematic literature review. *Journal Of Small Business & Entrepreneurship*, 33(2), 183-217. <https://doi.org/10.1080/08276331.2020.1804714>

- Malerba, R. C., & Ferreira, J. J. (2020b). Immigrant entrepreneurship and strategy : a systematic literature review. *Journal Of Small Business & Entrepreneurship*, 33(2), 183-217. <https://doi.org/10.1080/08276331.2020.1804714>
- Mreji, P., & Barnard, H. (2021). The micro-foundations of the returnee liability : The interpersonal challenges of returnee entrepreneurs in Kenya. *Journal Of International Management*, 27(2), 100846. <https://doi.org/10.1016/j.intman.2021.100846>
- Munemo, J. (2012). ENTREPRENEURSHIP IN DEVELOPING COUNTRIES : IS AFRICA DIFFERENT ? *Journal Of Developmental Entrepreneurship*, 17(01), 1250004. <https://doi.org/10.1142/s1084946712500045>
- Naujoks, D. (2022). A transnational research agenda on the determinants, policies, and impacts of diaspora direct investments. *Research In Globalization*, 4, 100083. <https://doi.org/10.1016/j.resglo.2022.100083>
- Nkongolo-Bakenda, J., & Chrysostome, E. V. (2012). Engaging diasporas as international entrepreneurs in developing countries : In search of determinants. *Journal Of International Entrepreneurship*, 11(1), 30-64. <https://doi.org/10.1007/s10843-012-0098-1>
- Nyame-Asiamah, F., Amoako, I. O., Amankwah-Amoah, J., & Debrah, Y. A. (2020). Diaspora entrepreneurs' push and pull institutional factors for investing in Africa : Insights from African returnees from the United Kingdom. *Technological Forecasting And Social Change*, 152, 119876. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.119876>
- Palop-García, P., & Pedroza, L. (2021). Do Diaspora Engagement Policies Endure ? An Update of the Emigrant Policies Index (EMIX) to 2017. *Global Policy*, 12(3), 361-371. <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12937>
- Qutb, R. (2021). Migrants' remittances and economic growth in Egypt : an empirical analysis from 1980 to 2017. *Review Of Economics And Political Science*, 7(3), 154-176. <https://doi.org/10.1108/rep-10-2018-0011>
- Raats, R. F., & Gerstlberger, W. D. (2023). Transnational Entrepreneurship in Business and Management Research. *Academy Of Management Proceedings*, 2023(1). <https://doi.org/10.5465/amproc.2023.17650abstract>
- Radonjić, O., & Bobić, M. (2020). Brain Drain Losses – A Case Study of Serbia. *International Migration*, 59(1), 5-20. <https://doi.org/10.1111/imig.12710>
- Safi, A. A., & Czaika, M. (2024). The transnational engagement of Afghan diaspora organizations : Drivers of diaspora specialization. *Global Networks*. <https://doi.org/10.1111/glob.12484>
- Schmutzler, J., Andonova, V., & Perez-Lopez, J. (2021). The role of diaspora in opportunity-driven entrepreneurial ecosystems : A mixed-methods study of Balkan economies. *International Entrepreneurship And Management Journal*, 17(2), 693-729. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00708-4>

- Soussane, J. A., Chentouf, A., & Mansouri, Z. (2024). Does Moroccan Diaspora Play A Role in The Location of Moroccan FDI ? An Empirical Investigation on Outward FDI into 46 Host Countries. *Transnational Corporation Review*, 16(2), 200054. <https://doi.org/10.1016/j.tncr.2024.200054>
- Sufyan, M., Degbey, W. Y., Glavee-Geo, R., & Zoogah, B. D. (2023). Transnational digital entrepreneurship and enterprise effectiveness : A micro-foundational perspective. *Journal Of Business Research*, 160, 113802. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113802>
- Syrett, S., & Keles, J. Y. (2022). A contextual understanding of diaspora entrepreneurship : identity, opportunity and resources in the Sri Lankan Tamil and Kurdish diasporas. *International Journal Of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 28(9), 376-404. <https://doi.org/10.1108/ijeb-08-2021-0658>
- Thondhlana, J., Madziva, R., & Garwe, E. C. (2021). What can the African diaspora contribute to innovation and knowledge creation ? The case study of Zimbabwean innovators. *Journal Of The British Academy*, 9s1, 101-125. <https://doi.org/10.5871/jba/009s1.101>
- Vorobeva, E. (2022). Overcoming the mobility bias in transnational entrepreneurship. *Global Networks*, 23(4), 884-900. <https://doi.org/10.1111/glob.12424>
- Weldemariam, L. F., Ayanlade, A., Borderon, M., & Möslinger, K. (2023a). Dynamics and factors influencing return migration to Sub-Saharan Africa : A systematic review. *Heliyon*, 9(8), e18791. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e18791>
- Weldemariam, L. F., Ayanlade, A., Borderon, M., & Möslinger, K. (2023b). Dynamics and factors influencing return migration to Sub-Saharan Africa : A systematic review. *Heliyon*, 9(8), e18791. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e18791>
- Weldemariam, L. F., Ayanlade, A., Borderon, M., & Möslinger, K. (2023c). Dynamics and factors influencing return migration to Sub-Saharan Africa : A systematic review. *Heliyon*, 9(8), e18791. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e18791>
- Yoo, N., & Jang, S. H. (2024). Remittance as reactive transnationalism : The role of perceived unfairness among immigrants in South Korea. *International Migration*. <https://doi.org/10.1111/imig.13302>
- Zapata-Barrero, R., & Rezaei, S. (2019). Diaspora governance and transnational entrepreneurship : the rise of an emerging social global pattern in migration studies. *Journal Of Ethnic And Migration Studies*, 46(10), 1959-1973. <https://doi.org/10.1080/1369183x.2018.1559990>

Articles de journal en ligne

- Mondiale, L. B. (2022, 4 novembre). Avec des ré ; formes rapides, le Cameroun peut transformer ses richesses en un avenir vert et ré ; silient pour tous - Banque mondiale. *World Bank*. <https://www.banquemondiale.org/fr/news/press-release/2022/11/04/with-prompt-reforms-cameroon-can-turn-wealth-into-a-green-and-resilient-future-for->

[all#:~:text=Les%20riches%20%C3%A9cosyst%C3%A8mes%20camerounais%20n,perdus%20entre%202001%20et%202020.](#)

Pyramide de Maslow : explication et utilisation de la Pyramide des besoins. (2024, 19 mars). Hubspot. <https://blog.hubspot.fr/marketing/pyramide-de-maslow#:~:text=5%20besoins%20y%20sont%20recens%C3%A9s,et%20le%20besoin%20d'accomplissement>.

Livres

Bauböck, R., & Faist, T. (2010). *Diaspora and Transnationalism : Concepts, Theories and Methods*. <https://doi.org/10.5117/9789089642387>

Chrysostome, E. (2019). Capacity Building in Developing and Emerging Countries. Dans *Contributions to management science*. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-16740-0>

Elo, M., & Minto-Coy, I. (2019). Diaspora Networks in International Business. Dans *Contributions to management science*. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-91095-6>

Migration in West Africa. (2022). Dans *IMISCOE research series*. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-97322-3>

Page internet

About Plan International - Plan International. (2024, 10 janvier). Plan International. <https://plan-international.org/about/>

AfricanWITS. (2024, 19 juin). Accueil | Africanwits : Tech Hub Féminin au Cameroun. Africanwits : Tech Hub Féminin Au Cameroun. <https://africanwits.org/>

Augmentée, S. V. (2022, 15 février). *Benchmark concurrentiel d'entreprise : comment le faire ?* Scope Veille Augmentée. <https://scope-veilleaugmentee.fr/index.php/2021/07/20/benchmark-concurrentiel/>

Cameroun. (s. d.-a). Coface. <https://www.coface.com/fr/actualites-economie-conseils-d-experts/tableau-de-bord-des-risques-economiques/fiches-risques-pays/cameroun>

Cameroun. (s. d.-b). UNDP. <https://www.undp.org/fr/cameroon>

Cameroun | Credendo. (s. d.). Credendo. <https://credendo.com/fr/country-risk/cameroon>

CAYSTI. (s. d.). CAYSTI | LinkedIn. <https://www.linkedin.com/company/caysti/>

Content. (2023, 24 avril). *Entretien avec Arielle Kitio, fondatrice de CAYSTI, un centre de formation qui gère le projet tiers de PRICNAC, & # 8220 ; Impression 3D pour l'Education& # 8221 ; & # x2d ; ACP*. ACP. <https://oacps-ri.eu/fr/nouvelles/entretien-avec-arielle-kitio-fondatrice-de-caysti-un-centre-de-formation-qui-gere-le-projet-tiers-de-pricnac-impression-3d-pour-leducation/>

Contributeurs aux projets Wikimedia. (2024, 5 janvier). *Besoins humains fondamentaux*. https://fr.wikipedia.org/wiki/Besoins_humains_fondamentaux

Donate | IT4AFRICA. (s. d.). IT4AFRICA e.V. <https://www.it4africa.org/>

Flourishing Business. (2023, août 22). *Home of the Flourishing Business Canvas* | Flourishing Business. <https://flourishingbusiness.org/>

Institut Panafricain pour le Développement – Pour un développement concerté, décent et durable. (s. d.). <https://paidafrica.org/>

Journal of Enterprising Communities : People and Places in the Global Economy | Emerald Insight. (2024). <https://www.emerald.com/insight/1750-6204.htm>

Journal of Global Mobility | Emerald Insight. (2024). <https://www.emerald.com/insight/2049-8799.htm>

Journal Quality List. (2016, 6 février). Harzing.com. <https://harzing.com/resources/journal-quality-list>

MBcode – Together we can do more. (s. d.). <https://mbcode.cm/>

Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères. (s. d.). *Présentation du Cameroun*. France Diplomatie - Ministère de L'Europe et des Affaires Étrangères. <https://www.diplomatie.gouv.fr/fr/dossiers-pays/cameroun/presentation-du-cameroun/>

Plan International's leadership Team - Plan International. (2024, 4 juillet). Plan International. <https://plan-international.org/organisation/structure/leadership-team/>

Présentation de l'IPD : Contexte et Historique - Laboratoire et Service International d'appui Aux Organisations d'Economie Sociale et Solidaire. (s. d.). <https://laboress-afrique.org/spip.php?article142>

Rédaction, L. (2020, août 24). *E-éducation / Cameroun : Caysti : l'abc du code informatique pour les enfants* - CIOMAG. CIOMAG. <https://cio-mag.com/e-education-cameroun-caysti-labc-du-code-informatique-pour-les-enfants/>

United Nations. (2016, août 1). *Le Cameroun dépose ses instruments de ratification de l'Accord de Paris*. United Nation Climate Change.

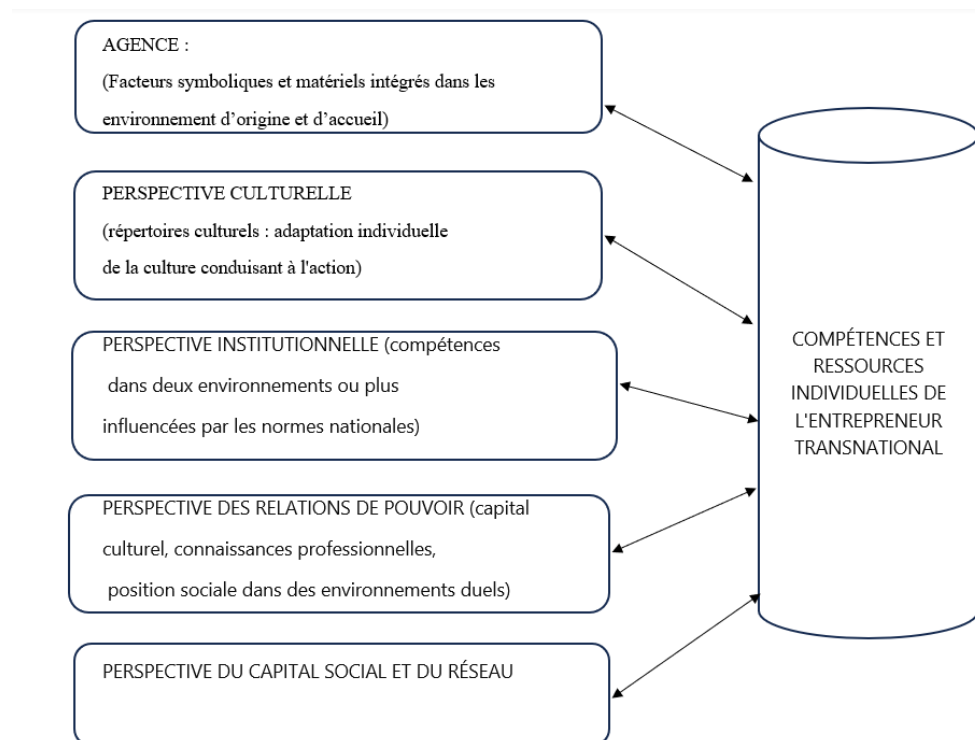
Zoumba, N. B. (2017, 6 juin). *Des motivations par nécessité et par opportunité aux comportements des entrepreneurs*. <https://hal.science/hal-01536124>

Image

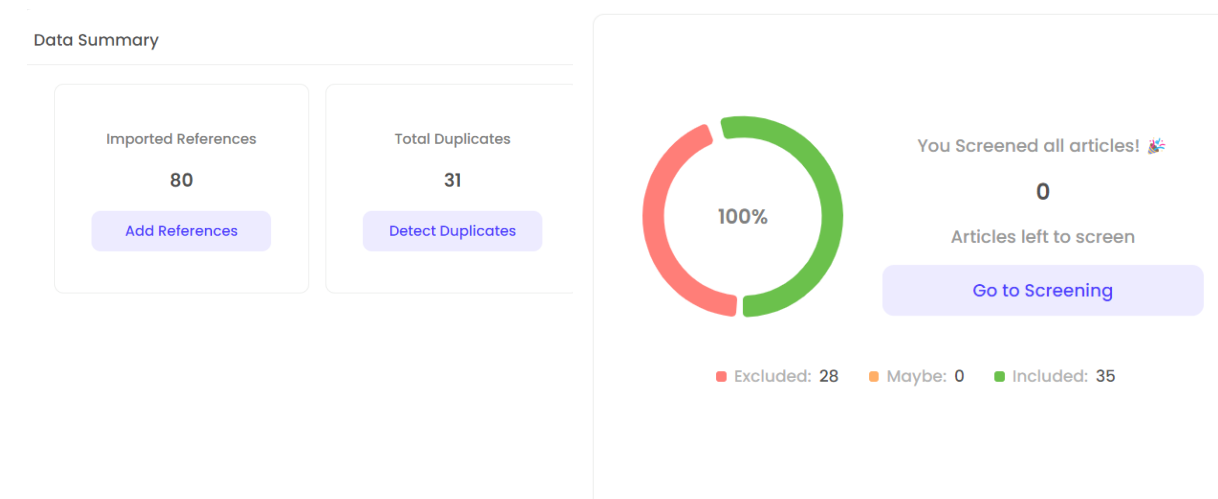
Publications Archive - Plan International Cameroon. (s. d.). Plan International Cameroon. <https://plan-international.org/cameroon/publications/>

Annexes

Annexe 1 : compétences et ressources individuelles de l'ET (Israel Drori, Benson Honig & Mike Wright ; 2009)



Annexe 2 : Traitement des articles de l'état de l'art via Rayyan



Annexe 3 : Tableau d'analyse des articles du cadre théorique

Titre de l'article	Année	Auteur(s)	Type d'étude	Journal	Objectif	Question de recherche	méthodologie	Résultats	Conclusion	Contribution	Recherches futures
A Transnational Research Agenda on the Determinants, Policies, and Impacts	2022	Daniel Naujoks	Théorique	Research in Globalization	Cet essai a pour principal objectif d'établir un agenda de recherche intégré, transdisciplinaire et transnational sur les investissements directs de la diaspora. Il propose de nouvelles lignes de recherche, des catégories des investisseurs de la diaspora et des politiques d'investissement de la diaspora, ainsi que des hypothèses testables	L'article explore principalement la question de savoir comment les contributions économiques des acteurs de la diaspora peuvent favoriser le développement économique et humain dans leurs pays d'origine et quelles sont les modalités, les déterminants et les impacts de ces investissements ainsi	Qualitative	L'article souligne les contributions critiques de la littérature existante sur les investissements de la diaspora et propose un agenda de recherche pour mieux comprendre les modalités, les déterminants et les impacts des investissements de la diaspora.	les IDE et les migrations sont positivement corrélés et que de nombreux entrepreneurs de la diaspora expriment de fortes motivations à investir dans leurs communautés d'origine. La recherche doit être construite autour d'hypothèses testables et d'une investigation critique du potentiel et des limites de ces investissements.	L'article propose de nouvelles lignes de recherche et des hypothèses testables, offrant des catégories pour les investisseurs de la diaspora et les politiques publiques, et soulignant l'importance de distinctions significatives dans les études de la diaspora.	Enquêtes sur les investissements de la diaspora. Adopter une perspective transnationale. Études comparatives en économie politique internationale. Tester empiriquement les hypothèses proposées.

					nécessaires pour faire avancer notre compréhension des modalités, des déterminants et des impacts des investissements de la diaspora.	que le rôle des politiques publiques.					
Capacity Building in Developing and Emerging Countries: From Mindset Transformation to Promoting Entrepreneurship and Diaspora Involvement	2019	Elie Chrysostome	Théorique	Management Science Springer	Explorer les nouvelles perspectives de renforcement des capacités dans les pays en développement et émergents, en se concentrant sur la transformation des mentalités, la promotion de l'entrepreneuriat et l'implication de la diaspora.	Quels sont les défis expliquant les résultats limités des efforts de renforcement des capacités dans les pays en développement et émergents, et que peut-on faire pour améliorer ces résultats ?	Qualitative	L'article examine les efforts de renforcement des capacités, les défis rencontrés et propose des stratégies pour une transformation des mentalités, le développement de l'entrepreneuriat et l'implication de la diaspora.	La transformation des mentalités est une condition sine qua non pour le succès des programmes de renforcement des capacités et le développement durable des pays africains. Une transformation sérieuse des mentalités est	L'article propose une nouvelle approche du renforcement des capacités, mettant l'accent sur la transformation des mentalités, l'entrepreneuriat et l'engagement de la diaspora, en contraste avec les approches économiques traditionnelles.	Explorer les théories de la transformation des mentalités. Analyser les stratégies de promotion de l'entrepreneuriat. Étudier l'impact de l'implication de la diaspora sur le développement des capacités. Évaluer l'efficacité des initiatives de renforcement des capacités.

									nécessaire pour réduire significativement le fossé des capacités et changer la face de la pauvreté en Afrique		dans divers contextes.
Des motivations par nécessité et par opportunité aux comportements des entrepreneurs	2017	Nongain éba Benjamin Zoumba	Empirique	XXVIe Conférence Internationale de Management Stratégique	Comprendre la pertinence des motivations de nécessité et d'opportunité pour expliquer les comportements des entrepreneurs.	Comment les motivations de nécessité et d'opportunité influencent-elles les comportements des entrepreneurs ?	Qualitative, étude longitudinale de deux cas d'entrepreneurs en phase de démarrage.	Les motivations et les comportements des entrepreneurs sont dynamiques et évoluent avec le temps.	La recherche montre que les motivations initiales ne peuvent pas prédire les comportements entrepreneuriaux sans tenir compte du temps et du contexte. La dynamique des motivations remet en cause toute prédiction basée uniquement sur les motivations initiales.	L'article propose une nouvelle approche pour comprendre les processus entrepreneuriaux en tenant compte de la dynamique des motivations et des comportements.	Étudier le rôle des motivations dans les processus entrepreneuriaux sur des périodes plus longues. Explorer l'impact des contextes sur les dynamiques des motivations et comportements.
Determinants of the	2020	Truong Quang,	Empirique	Asia Pacific Journal of	Examiner les déterminants	Quels sont les facteurs	Quantitative, enquête	Les facteurs clés	Les résultats indiquent	L'article fournit des	Étudier l'impact des

Firm's Export Performance in Developing Countries: The Case of SMEs in Vietnam		Ngoc Phan, and Tuan Nguyen		Management	de la performance à l'exportation des PME au Vietnam.	qui influencent la performance à l'exportation des PME vietnamiennes ?	auprès des PME vietnamiennes.	influençant la performance à l'exportation sont la capacité d'innovation, la qualité des produits, et les stratégies de marketing.	que les capacités d'innovation, la qualité des produits et les stratégies de marketing sont essentielles pour améliorer la performance à l'exportation des PME vietnamiennes.	insights pratiques pour les gestionnaires de PME sur l'amélioration de la performance à l'exportation en se concentrant sur l'innovation, la qualité et le marketing.	politiques gouvernementales sur la performance à l'exportation. Analyser les différences entre les secteurs industriels dans les stratégies d'exportation.
Diasporas and Economic Development: A Systematic Review of the Literature	2021	Maria Elo, Rania Alshehaby, and Farida Viswanathan	Théorique Revue systématique de la littérature	International Journal of Development Research	Analyser l'impact des diasporas sur le développement économique à travers une revue systématique de la littérature.	Comment les diasporas contribuent-elles au développement économique de leurs pays d'origine ?	Qualitative	Les diasporas contribuent significativement au développement économique par des transferts de fonds, des investissements directs, et le transfert de connaissances.	Les diasporas jouent un rôle crucial dans le développement économique en fournissant des ressources financières, des investissements et en partageant des connaissances techniques	L'article propose une synthèse des mécanismes par lesquels les diasporas contribuent au développement économique et met en évidence les lacunes dans la littérature existante.	Étudier l'impact des diasporas sur des secteurs spécifiques de l'économie. Analyser les politiques gouvernementales favorisant l'engagement des diasporas dans le développement économique.

									et professionnelles.		
Diaspora and Economic Development: A Systemic View	2022	Aleksandr V. Gevorkyan	Théorique	The European Journal of Development Research	Généraliser les succès isolés des réseaux d'entrepreneurs expatriés pour une vue systémique de leur impact économique.	Comment les réseaux d'entrepreneurs expatriés contribuent-ils au développement économique systémique ?	Qualitative	L'article propose une vue systémique des contributions des diasporas aux économies des pays d'origine.	Les réseaux d'entrepreneurs de la diaspora jouent un rôle crucial dans le développement économique en utilisant leurs compétences et capitaux acquis à l'étranger.	L'article met en lumière l'importance des réseaux d'entrepreneurs de la diaspora pour le développement économique et propose une approche systémique.	Étudier les impacts à long terme des investissements de la diaspora. Analyser les politiques publiques facilitant les contributions de la diaspora.
Diaspora Entrepreneurs' Push and Pull Institutional Factors for Investing in India	2018	Prithviraj Nath and Rohini Kamath	Empirique	Journal of Business Research	Analyser les facteurs institutionnels qui poussent et attirent les entrepreneurs de la diaspora à investir en Inde.	Quels facteurs institutionnels influencent les décisions d'investissement des entrepreneurs de la diaspora en Inde	Quantitative	Les facteurs institutionnels, comme les incitations fiscales et la stabilité politique, influencent fortement les décisions d'investissement des entrepreneurs de la diaspora.	Les incitations fiscales et la stabilité politique sont des facteurs clés pour attirer les investissements des entrepreneurs de la diaspora en Inde.	L'étude identifie les principaux facteurs institutionnels influençant les investissements de la diaspora, aidant ainsi les décideurs politiques à concevoir des stratégies efficaces.	Étudier les différences sectorielles dans les investissements de la diaspora. Analyser l'impact des politiques spécifiques sur les investissements de la diaspora.
Diaspora Governance	2020	Ricard Zapata-	Théorique	Journal of Ethnic and	Explorer comment la	Comment les	Qualitative	Les politiques de	Les politiques de	L'article met en évidence	Analyser les impacts

and Transnational Entrepreneurship: The Rise of an Emerging Social Global Pattern in Migration Studies		Barrero and Shahamk Rezaei		Migration Studies	gouvernance des diasporas influence l'entrepreneuriat transnational .	politiques de gouvernance des diasporas influencent-elles l'entrepreneuriat transnational ?		gouvernance des diasporas jouent un rôle essentiel dans le soutien et l'orientation des entrepreneurs transnationaux .	gouvernance des diasporas sont cruciales pour soutenir et orienter les entrepreneurs transnationaux, contribuant ainsi au développement économique des pays d'origine	le rôle des politiques de gouvernance des diasporas dans le soutien de l'entrepreneuriat transnational et propose un cadre pour de futures recherches.	spécifiques des différentes politiques de gouvernance des diasporas. Étudier les cas comparatifs de gouvernance des diasporas entre différents pays.
Diaspora Networks in International Business and Transnational Entrepreneurship: A Literature Review	2014	Maria Elo	Théorique	Zentrum für Transnational studies	Revoir la littérature sur les réseaux de la diaspora dans les affaires internationales et l'entrepreneuriat transnational .	Quels sont les rôles des réseaux de la diaspora dans les affaires internationales et l'entrepreneuriat transnational ?	Qualitative Revue de la littérature	Les réseaux de la diaspora facilitent les connexions commerciales et le partage des ressources entre les pays d'origine et de résidence.	Les réseaux de la diaspora sont essentiels pour faciliter les connexions commerciales et le partage des ressources entre les pays d'origine et de résidence.	L'article fournit une synthèse des rôles et impacts des réseaux de la diaspora, offrant une base pour de futures recherches empiriques	Étudier l'impact des réseaux de la diaspora sur des secteurs spécifiques. Analyser les différences régionales dans l'efficacité des réseaux de la diaspora.
Diaspora Networks in International	2019	Maria Elo et Indianna	Théorique	Contributions to	Comprendre et gérer les entreprises	Comment comprendre et gérer les	Qualitative	Les entreprises de la diaspora jouent un rôle	Les entreprises de la	L'article propose des perspectives	Analyser les stratégies spécifiques de

Business: Perspectives for Understanding and Managing Diaspora Business and Resources		Minto-Coy		Management Science	et ressources de la diaspora dans les affaires internationales.	entreprises et ressources de la diaspora dans un contexte international ?		crucial dans les affaires internationales grâce à leurs connexions et compétences transnationales .	diaspora sont essentielles pour les affaires internationales, exploitant leurs connexions et compétences transnationales pour créer des opportunités économiques.	pour la gestion des entreprises de la diaspora, fournissant des stratégies pour maximiser leur impact économique.	gestion des entreprises de la diaspora. Étudier l'impact des entreprises de la diaspora sur le développement économique régional.
Dynamics and Factors Influencing Return Migration to Sub-Saharan Africa	2020	Paschal Anosike, Andrew Kakabadse, and Nada Kakabadse	Empirique	Journal of Global Mobility	Analyser les dynamiques et les facteurs influençant le retour des migrants en Afrique subsaharienne.	Quels sont les facteurs qui influencent la décision des migrants de revenir en Afrique subsaharienne ?	Quantitative, enquête auprès des migrants retournés.	Les facteurs économiques et sociaux, tels que les opportunités d'emploi et les réseaux familiaux, sont déterminants pour le retour des migrants.	Les facteurs économiques et sociaux jouent un rôle crucial dans la décision des migrants de revenir en Afrique subsaharienne, nécessitant des politiques adaptées pour soutenir ce retour	L'étude identifie les facteurs clés influençant le retour des migrants et propose des recommandations pour les politiques publiques.	Étudier l'impact des politiques de soutien au retour des migrants. Analyser les différences régionales dans les dynamiques de retour.

Entrepreneurs and Entrepreneurship in Africa	1988	Walter Elkan	théorique	The World Bank Research Observer	Examiner les défis et les opportunités pour les entrepreneurs en Afrique.	Quels sont les principaux défis et opportunités pour l'entrepreneuriat en Afrique ?	Qualitative	Les petites entreprises ont plus de succès que les grandes entreprises en Afrique en raison des politiques de substitution aux importations.	Un environnement économique moins restrictif favoriserait le succès de l'entrepreneuriat en Afrique, en particulier pour les petites entreprises.	L'article propose une analyse des politiques économiques et leur impact sur l'entrepreneuriat en Afrique.	Étudier l'impact des politiques économiques sur les petites entreprises. Analyser les cas de succès des petites entreprises en Afrique.
Engaging Diasporas as International Entrepreneurs in Developing Countries: In Search of Determinants	2012	Jean-Marie Nkongolo-Bakenda et Elie Virgile Chrysostome	Théorique	Journal of International Entrepreneurship	Explorer les déterminants de l'engagement des diasporas en tant qu'entrepreneurs internationaux dans les pays en développement.	Quels sont les déterminants de l'engagement des diasporas comme entrepreneurs dans les pays en développement ?	Qualitative	Les transferts de fonds et l'expertise des diasporas sont des facteurs clés de leur engagement entrepreneurial.	Les diasporas jouent un rôle crucial dans le développement économique des pays d'origine grâce à leurs transferts de fonds et leur expertise.	L'article identifie les facteurs clés de l'engagement des diasporas et propose des recommandations pour maximiser leur impact économique.	Analyser les stratégies d'engagement des diasporas dans différents secteurs. Étudier l'impact des politiques gouvernementales sur l'engagement des diasporas.
Entrepreneurs' Transnational Networks Channelling Export: Diasporas from Central & South America,	2021	Ye Liu, Rebecca Namatovu, Emine Esra Karadeniz, Thomas Schøtt, and	Empirique	Journal of International Business Studies	Examiner comment les réseaux transnationaux des entrepreneurs diasporiques canalisent	Comment les réseaux transnationaux des entrepreneurs diasporiques facilitent-ils les	Quantitative, enquête auprès des entrepreneurs diasporiques.	Les réseaux transnationaux jouent un rôle crucial dans la facilitation des exportations pour les entrepreneurs diasporiques.	Les réseaux transnationaux des diasporas sont essentiels pour faciliter les exportations et créer des	L'article met en lumière l'importance des réseaux transnationaux pour les exportations des entrepreneurs	Étudier l'impact des réseaux transnationaux sur les performances exportatrices des entrepreneurs.

Sub-Saharan Africa, Middle East & North Africa, Asia, and the European Culture Region		Indianna D. Minto-Coy			les exportations.	exportations ?			opportunités économiques pour les entrepreneurs.	diasporiques .	Analyser les différences régionales dans l'efficacité des réseaux transnationaux .
Entrepreneurship in Developing Countries: Is Africa Different?	2012	Jonathan Munemo	Empirique	Journal of Developmental Entrepreneurship	Examiner les facteurs influençant la création d'entreprises en Afrique par rapport à d'autres pays en développement.	Quels sont les facteurs influençant la création d'entreprises en Afrique et comment diffèrent-ils de ceux des autres pays en développement ?	Quantitative, analyse des données sur les nouvelles inscriptions d'entreprises.	La création d'entreprises est plus faible en Afrique en raison de la régulation des entrées et de l'instabilité politique.	Il est crucial de mettre en œuvre des réformes pour créer un environnement favorable à la création d'entreprises en Afrique, en particulier en matière de stabilité politique et de dérégulation des entrées.	L'article propose des réformes politiques pour améliorer l'environnement des affaires en Afrique.	Étudier l'impact des réformes sur la création d'entreprises en Afrique. Analyser les différences sectorielles dans la création d'entreprises.
Overcoming the Mobility Bias in Transnational Entrepreneurship	2022	Elena Vorobeva	Théorique	Global Networks	Explorer comment surmonter les biais de mobilité dans l'entrepreneuriat transnational .	Comment les entrepreneurs transnationaux peuvent-ils surmonter les biais de mobilité	Qualitative	Les entrepreneurs transnationaux peuvent surmonter les biais de mobilité en utilisant des réseaux locaux et globaux,	Les biais de mobilité peuvent être surmontés en intégrant les réseaux locaux et globaux et en utilisant des	L'article propose des stratégies pour surmonter les défis liés à la mobilité dans l'entrepreneuriat	Étudier l'impact des technologies de communication sur l'entrepreneuriat transnational.

						pour réussir ?		ainsi que des technologies de communication avancées.	technologies de communication avancées.	transnationales.	Analyser les stratégies spécifiques des entrepreneurs transnationaux pour surmonter les biais de mobilité.
Immigrant Entrepreneurship and Strategy: A Systematic Literature Review	2021	Stefano F. Brusoni and Anne Laure Mention	Revue systématique de littérature	Journal of Business Research	Revoir systématiquement la littérature sur l'entrepreneuriat des immigrants et les stratégies employées.	Quelles stratégies sont employées par les entrepreneurs immigrants et comment contribuent-elles à leur succès ?	Qualitative	Les stratégies d'innovation et les réseaux sociaux jouent un rôle crucial dans le succès des entrepreneurs immigrants.	Les stratégies d'innovation et les réseaux sociaux sont essentiels pour le succès des entrepreneurs immigrants.	L'article synthétise les connaissances actuelles sur les stratégies utilisées par les entrepreneurs immigrants, offrant des pistes pour de futures recherches et pratiques.	Explorer l'impact des politiques d'immigration sur les stratégies des entrepreneurs immigrants. Analyser les différences dans les stratégies d'entrepreneurs immigrants dans divers contextes nationaux.
Intercultural Resource Arbitrageurs : A Review and Extension of the Literature	2020	Jessie H. Au and Xing Xu	Théorique	International Business Review	Revoir et étendre la littérature sur les arbitrageurs de ressources interculturelles.	Comment les arbitrageurs de ressources interculturelles exploitent-ils les différences culturelles pour créer des opportunités	Qualitative Revue de littérature	Les arbitrageurs de ressources interculturelles utilisent leurs connaissances des différentes cultures pour identifier et exploiter des opportunités économiques uniques.	Les arbitrageurs de ressources interculturelles jouent un rôle clé en exploitant les différences culturelles pour créer des opportunités	L'article étend la compréhension des rôles et des stratégies des arbitrageurs de ressources interculturelles, fournissant une base	Étudier les stratégies spécifiques utilisées par les arbitrageurs de ressources interculturelles Analyser l'impact des compétences interculturelles

						s économique s ?			économique s.	pour de futures recherches.	sur le succès économique.
Migration in West Africa: Patterns, Issues and Challenges	2019	Peter Adepoju	Théorique	African Development Review	Analyser les modèles, les problèmes et les défis de la migration en Afrique de l'Ouest.	Quels sont les principaux modèles, problèmes et défis de la migration en Afrique de l'Ouest ?	Qualitative	Les principaux défis incluent l'instabilité politique, les opportunités économiques limitées et les problèmes de sécurité.	Les défis de la migration en Afrique de l'Ouest sont complexes, englobant des problèmes politiques, économiques et de sécurité.	L'article fournit une analyse des modèles de migration en Afrique de l'Ouest et des défis associés, offrant des recommandations pour les politiques publiques.	Étudier les impacts des politiques de migration sur les économies locales. Analyser les stratégies pour surmonter les défis de la migration en Afrique de l'Ouest.
Tanzania's Diaspora Engagement: The Need for a Paradigm Shift in Diaspora Engagement and Investment Policies	2022	Ambrose T. Kessy et Hildebrand E. Shayo	Théorique	Research in Globalization	Examiner la nécessité d'un changement de paradigme dans l'engagement et les politiques d'investissement de la diaspora en Tanzanie.	Comment la Tanzanie peut-elle améliorer ses politiques d'engagement et d'investissement de la diaspora pour le développement économique ?	Qualitative	La Tanzanie doit développer des politiques plus inclusives et efficaces pour engager sa diaspora et maximiser les investissements.	Un changement de paradigme est nécessaire pour améliorer les politiques d'engagement et d'investissement de la diaspora, soulignant l'importance d'une approche plus inclusive et stratégique.	L'article propose des recommandations pour améliorer les politiques d'engagement de la diaspora, soulignant l'importance d'une approche plus inclusive et stratégique.	Étudier l'impact des nouvelles politiques d'engagement de la diaspora sur le développement économique. Analyser les meilleures pratiques des autres pays en matière d'engagement de la diaspora.
The Diaspora Phenomenon : Scholarly	2022	Andrei Panibratov et Liana	Théorique	Journal of International	Identifier les caractéristiques distinctives	Quelles sont les caractéristiques	Revue de littérature en deux étapes,	L'article propose un cadre pour comprendre les	Les diasporas possèdent des	L'article fournit une revue systématique	Explorer les impacts spécifiques des diasporas sur

Assessment and Implications for Countries and Firms		Rysakov a		Managemen t	du phénomène de la diaspora à travers une revue de la littérature en affaires et management .	distinctives du phénomène de la diaspora et leurs implications pour les pays et les entreprises ?	combinant une analyse qualitative et quantitative.	différents aspects du phénomène de la diaspora et ses implications.	caractéristiques uniques qui influencent les pays d'origine et les entreprises, nécessitant une approche systématique pour maximiser leurs impacts positifs.	e des études sur la diaspora et propose un cadre pour les recherches futures, soulignant les implications pour les pays et les entreprises.	les économies nationales. Analyser les stratégies des entreprises pour collaborer avec les diasporas.
The Micro-foundations of the Returnee Liability: The Interpersonal Challenges of Returnee Entrepreneurs in Kenya	2021	Pamela Mreji , Helena Barnard	Empirique	Journal of International Management	Examiner les défis interpersonnels rencontrés par les entrepreneurs de retour au Kenya.	Quels sont les défis interpersonnels auxquels sont confrontés les entrepreneurs de retour au Kenya ?	Enquête qualitative et étude de cas.	Les entrepreneurs de retour font face à des défis interpersonnels significatifs, notamment en ce qui concerne la réintégration sociale et professionnelle .	Les entrepreneurs de retour doivent surmonter des défis interpersonnels pour réussir leur réintégration et leur entreprise dans leur pays d'origine.	L'article met en lumière les défis spécifiques auxquels sont confrontés les entrepreneurs de retour, offrant des pistes pour des politiques de soutien et des stratégies de réintégration .	Étudier les mécanismes de soutien pour les entrepreneurs de retour. Analyser les différences régionales dans les défis de réintégration.
The Role of Diaspora in Opportunity-	2021	Jana Schmutzler,	Empirique-théorique	Journal of Small Business	Analyser le rôle des diasporas	Comment les diasporas	Étude mixte combinant	Les diasporas jouent un rôle crucial en	Les diasporas sont des	L'article démontre l'importance	Analyser l'impact des politiques de

Driven Entrepreneurial Ecosystems: A Mixed-Methods Study of Balkan Economies		Veneta Andonova, Jonathan Perez-Lopez		Management	dans les écosystèmes entrepreneuriaux axés sur les opportunités dans les économies des Balkans.	contribuantes aux écosystèmes entrepreneuriaux axés sur les opportunités dans les économies des Balkans ?	analyses quantitatives et qualitatives.	fournissant des ressources, des réseaux et des opportunités aux écosystèmes entrepreneuriaux.	acteurs clés dans le développement des écosystèmes entrepreneuriaux axés sur les opportunités, en particulier dans les économies des Balkans.	des diasporas dans les écosystèmes entrepreneuriaux et propose des stratégies pour maximiser leur impact.	soutien à la diaspora sur les écosystèmes entrepreneuriaux. Étudier les différences entre les diasporas dans diverses régions et secteurs.
Transnational Entrepreneurship: A Systematic Review of Literature	2019	D.C. Muñoz-Castro, S.M. Santamaría-Alvarez, S.I. Marín-Zapata	Théorique Revue systématique de littérature	International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management	Fournir une revue systématique de la littérature sur l'entrepreneuriat transnational.	Quels sont les thèmes et les tendances dans la recherche sur l'entrepreneuriat transnational ?	Qualitative	L'article identifie les thèmes principaux et les tendances de la recherche sur l'entrepreneuriat transnational, notamment les réseaux sociaux et l'internationalisation.	L'entrepreneuriat transnational est un domaine de recherche en croissance, avec des thèmes variés et interconnectés qui nécessitent une exploration plus approfondie.	L'article offre une vue d'ensemble des recherches sur l'entrepreneuriat transnational et identifie des lacunes et des opportunités pour de futures études.	Explorer l'impact des réseaux sociaux sur l'entrepreneuriat transnational. Analyser les stratégies d'internationalisation des entrepreneurs transnationaux.
Transnational Entrepreneurship in Business and Management Research	2023	Ricardo Ferraz Raats et Wolfgang Dieter Gerstlberger	Théorique Revue systématique de littérature	Academy of Management Proceedings	Revoir la littérature sur l'entrepreneuriat transnational dans les domaines	Quelle est la signification stratégique de l'entrepreneuriat transnational ?	Qualitative	L'entrepreneuriat transnational est un domaine fragmenté mais en croissance, avec des	Les recherches sur l'entrepreneuriat transnational ont évolué pour inclure	L'article fournit une analyse détaillée de la littérature sur l'entrepreneuriat	Étudier l'impact des transformations régionales sur l'entrepreneuriat transnational.

					des affaires et du management en utilisant des méthodes bibliométriques.	l dans les recherches en affaires et management ?		thèmes tels que la diversité des réseaux et la transformation régionale.	une variété de thèmes, mais le domaine reste fragmenté et nécessite une exploration plus approfondie.	transnationale, identifiant les auteurs clés, les sources, et les opportunités de recherche future.	Analyser les relations entre la diversité des réseaux et la performance des entreprises transnationales.
Transnational Entrepreneurial Dynamics in Entrepreneurial Ecosystems: A Critical Review	2020	Nerys Fuller-Love, Mofoluke Akiode	Théorique Revue critique de la littérature.	Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies	Explorer les dynamiques des entrepreneurs transnationaux dans les écosystèmes entrepreneuriaux.	Comment les entrepreneurs transnationaux influencent-ils les écosystèmes entrepreneuriaux ?	Qualitative	Les écosystèmes entrepreneuriaux sont influencés par des acteurs locaux et transnationaux, mais manquent souvent de coordination entre ces acteurs.	Les entrepreneurs transnationaux jouent un rôle crucial dans les écosystèmes entrepreneuriaux, mais une meilleure conceptualisation et coordination sont nécessaires pour maximiser leur impact.	L'article propose des cadres théoriques pour comprendre le rôle des acteurs transnationaux dans les écosystèmes entrepreneuriaux.	Étudier les interactions entre les acteurs locaux et transnationaux dans différents contextes. Analyser les politiques de soutien aux entrepreneurs transnationaux.
What Can the African Diaspora Contribute to Innovation and Knowledge Creation?	2021	Juliet Thondhlana, Roda Madziva, Evelyn Chiyevo Garwe	Empirique	Journal of the British Academy	Explorer comment la diaspora zimbabwéenne contribue à l'innovation et à la	Comment la diaspora zimbabwéenne contribue-t-elle à l'innovation et à la	Quantitative	La diaspora zimbabwéenne joue un rôle significatif dans l'innovation et la création de connaissances	La diaspora zimbabwéenne contribue de manière significative à l'innovation et à la	L'étude met en lumière l'importance des contributions de la diaspora à l'innovation	Étudier les contributions de différentes diasporas africaines à l'innovation.

The Case Study of Zimbabwean Innovators					création de connaissances.	création de connaissances ?		par le biais de transferts de compétences et de collaborations.	création de connaissances grâce aux transferts de compétences et aux collaborations.	et propose des recommandations pour maximiser cet impact.	Analyser les politiques visant à faciliter les transferts de compétences de la diaspora.
Who is Doing Transnational Diaspora Entrepreneurship? Understanding the Institutional and Cultural Context of Transnational Diaspora Entrepreneurship	2022	Maria Elo, Florian A. T'aupe, Per Servais	Théorique	Journal of the British Academy	Comprendre le contexte institutionnel et culturel de l'entrepreneuriat transnational de la diaspora.	Quels sont les facteurs institutionnels et culturels qui influencent l'entrepreneuriat transnational de la diaspora ?	Qualitative	L'étude identifie la superdiversité et les différentes identités formelles des entrepreneurs de la diaspora transnationale. Elle développe une taxonomie pour clarifier les types et critères de l'entrepreneuriat de la diaspora transnationale (TDE) et aborde les défis liés à l'identité formelle, la génération, l'origine mixte, la multi-localisation, et la diversité des patterns migratoires.	L'identité formelle devient une panacée pour la participation économique des migrants et les politiques entrepreneuriales globales. Il est crucial de réduire l'ambiguïté des termes et catégories pour faciliter une théorisation et des politiques plus nuancées et précises.	L'article propose un cadre théorique pour mieux comprendre les TDE, soulignant l'importance d'une clarification des termes et catégories pour améliorer les politiques de soutien aux entrepreneurs transnationaux	Étudier l'impact des contextes institutionnels spécifiques sur l'entrepreneuriat transnational de la diaspora. Analyser les différences culturelles dans l'entrepreneuriat transnational.

Annexe 4 : Analyse des articles de la RLS

Titre de l'article	Auteurs/Année et journal	Objectifs de l'étude	Type d'étude	Méthodologie utilisée	Transfert de connaissance	Facteurs déterminants	Barrières	Résultats principaux	Conclusions	Implications pour la recherche future
Migrants' Remittances and Economic Growth in Egypt: An Empirical Analysis from 1980 to 2017	Rasha Qutb (2021) Review of European and Russian Affairs	Identifier l'impact des envois de fonds des migrants sur la croissance économique en Égypte	Empirique	Quantitative	NA	Croissance des envois de fonds, politiques de soutien. Obligation morale envers la famille, liens communautaires.	Instabilité politique, fluctuations des taux de change. Méfiance envers les institutions financières, pression sociale pour envoyer des fonds.	Les envois de fonds des migrants ont un impact négatif à long terme sur la croissance économique	Les politiques doivent transformer les envois de fonds en une source fiable de capital pour une croissance stable	Nécessité de développer des politiques pour utiliser les envois de fonds comme source de capital stable
Expanding Understanding of Family Social Capital in Crowdfunding of Migrant Entrepreneurial Ventures	Nadiah Arshad, A. Berndt (2021) Journal of Economic Studies	Comprendre le rôle du capital social familial dans le succès des campagnes de financement participatif des entrepreneurs migrants	Exploratoire (étude de cas)	Qualitative & quantitative	NA	Développement des compétences, accès aux opportunités économiques, politiques favorables. Réseaux sociaux, liens familiaux, motivation personnelle.	Manque d'infrastructures, instabilité politique, obstacles économiques. Discrimination, manque de soutien familial, perception négative du retour.	Le réseau familial du migrant contribue par des ressources opérationnelles provenant à la fois des pays de résidence et d'origine	Le capital social familial est crucial pour le développement des campagnes de financement participatif	Nécessité de comprendre comment les entrepreneurs migrants utilisent le capital social familial
The Dynamics of Remittance Behaviour Among Senegalese Men and Women in Spain	J. Carrasco, Ognjen Obućina (2022) International Migration	Explorer les conditions sous lesquelles les immigrants sénégalais en Espagne	Empirique	Qualitative	NA	Conditions économiques en Espagne, politiques de soutien aux migrants.	Instabilité économique en Espagne, complexité des procédures de transfert.	Les immigrants sénégalais arrêtent rarement de transférer de l'argent une fois qu'ils ont commencé à le	Les envois sont un comportement durable une fois commencé	Nécessité d'études supplémentaires sur les différences de genre dans les

		envoient des fonds				Liens familiaux et communautaires, obligations culturelles.	Pression sociale pour réussir, discrimination au travail.	faire, et l'analyse multivariée révèle une forte association positive entre l'emploi et l'envoi de fonds.		comportements d'envois
Global Human Mobility and Knowledge Transfer: Highly Skilled Return Migrants as Agents of Transnational Learning	Alice Lam, Huaichuan Rui (2022) Global Policy	Examiner la micro-dynamique du transfert de connaissances dans le contexte migratoire entre pays développés et en développement	Empirique-théorique Ethiopie	Qualitative & quantitative	YES	L'apprentissage transnational, Un travail de réconciliation : l'engagement l'alignement et l'imagination, Politiques d'engagement de la diaspora, Connaissances organisationnelles et socioculturelles	Connaissances techniques acquises à l'étranger	Les migrants de retour jouent un rôle clé dans l'adaptation des connaissances acquises à l'étranger à leur contexte local	Le transfert de connaissances nécessite l'engagement, l'alignement et l'imagination des migrants de retour	Importance d'étudier les dynamiques interactives du transfert de connaissances transnationales
Financial Engagement of the Indian Diaspora in Germany: Remitting to India	Carsten Butsch (2019) Policy Studies Journal	Examiner les types d'envois par les migrants indiens en Allemagne et leurs pratiques de envois de fonds	Empirique	Quantitative et Qualitative	NA	Politiques de soutien à l'investissement de la diaspora, infrastructures de transfert d'argent. Attachement à la patrie, obligations familiales.	Complexité des procédures de transfert, coûts élevés. Discrimination, sentiment d'aliénation.	Les envois de fonds individuels sont plus importants que les envois de fonds collectifs, le soutien aux parents est la forme de envois de fonds la plus courante	Les pratiques de envois de fonds changent au fil du temps et diffèrent entre les générations	Nécessité de recherches sur les types de envois de fonds et leur impact sur le développement
Social Innovation within Transnational Flows of Knowledge: The Example of Student Mobility from Bulgaria	Birgit Glorius (2021) Policy Studies Journal	Explorer les motivations et les pratiques des diplômés bulgares en matière de transfert de connaissances	Empirique (Bulgarie)	Études de cas, enquêtes qualitatives	YES	Comprendre les différents cadres d'engagement social Acquérir les connaissances sur les normes locales Adapter les stratégies	Manque de connaissances locales, telles que les conditions du contexte, les réglementations	Les diplômés agissent dans un espace social transnational, motivés par l'altruisme et le désir de mener	L'innovation sociale est facilitée par les réseaux sociaux transnationaux	Étudier l'impact des réseaux sociaux transnationaux sur l'innovation sociale

		socialement innovant				Ressources : temps & financement, capital social (pairs désireux et capables de participer au projet)	ou les règles sociales. Manque d'efforts organisationnels des partenaires locaux Manque de réseau social	une vie significative		
Brain Drain Losses – A Case Study of Serbia	Ognjen Radonjić, M. Bobić (2020) International Migration	Quantifier les pertes économiques dues à la fuite des cerveaux en Serbie	Empirique	Qualitative	NA	Opportunités de carrière à l'étranger, soutien gouvernemental à la migration. Recherche de meilleures conditions de vie, aspirations professionnelles.	Barrières économiques à l'origine, instabilité politique, manque de perspectives. Attachement à la communauté d'origine, coût émotionnel du retour.	La fuite des cerveaux entraîne des pertes socio-économiques importantes	La fuite des cerveaux nuit à la cohésion sociale et à la démocratie locale	Politiques pour exploiter le capital humain et les réseaux sociaux des migrants
Remittance as Reactive Transnationalism: The Role of Perceived Unfairness Among Immigrants in South Korea	Nari Yoo, S. Jang (2024) International Migration	Examiner les comportements d'envois de fonds des immigrants en Corée du Sud et les facteurs associés	Empirique (Corée du Sud)	Quantitative	NA	Politiques de soutien aux envois de fonds, infrastructures de transfert d'argent. Sentiment d'injustice perçue, obligations familiales.	Frais de transfert élevés, instabilité économique dans le pays de destination. Méfiance envers les institutions financières, pression familiale.	L'assimilation et le capital humain influencent les comportements d'envois de fonds, l'injustice perçue module ces relations	L'injustice perçue augmente les envois de fonds chez les immigrants avec un capital humain élevé	Étudier l'impact de l'injustice perçue sur les comportements de envois de fonds
Do Diaspora Engagement Policies Endure?	Pau Palop-García, Luicy Pedroza	Comparer l'adoption des politiques	Empirique	Qualitative	NA	Politiques d'engagement de la	Manque de coordination institutionnelle,	Certaines politiques d'engagement	Nécessité de collecter des données	Comparer les interactions entre les politiques

An Update of the Emigrant Policies Index (EMIX) to 2017	(2021) Global Policy	d'engagement de la diaspora dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes	(14 pays d'Amérique latine et des Caraïbes)			diaspora, incitations économiques. Intérêt pour le développement national, participation à des projets communautaires.	absence de politiques claires. Faible confiance dans les institutions, obstacles administratifs.	des émigrants sont plus durables que d'autres.	longitudinales sur les politiques d'engagement des émigrants	d'immigration et d'engagement des émigrants
The Transnational Engagement of Afghan Diaspora Organizations: Drivers of Diaspora Specialization	Ali Ahmad Safi, Mathias Czaika (2024) Global Policy	Examiner les facteurs influençant les activités transnationales des organisations de la diaspora afghane	Empirique Population afghane	Analyse comparative qualitative	YES	Financement externe, Âge organisationnel	NA	Le financement externe influence significativement les activités transnationales	Les organisations en Allemagne et aux Pays-Bas ont des liens transnationaux plus forts	Étudier les configurations causales des activités transnationales
International Remittances and Productivity in Sub-Saharan Africa	Simplice A. Asongu, J. Nnanna (2024) Water and Environment Journal	Étudier l'effet des envois de fonds sur la productivité totale des facteurs (PTF) en Afrique subsaharienne	Empirique	Qualitative	NA	Croissance des envois de fonds, politiques économiques favorables. Réseaux sociaux, soutien familial.	Instabilité politique, fluctuations économiques. Pression sociale pour envoyer des fonds, discrimination	Les envois de fonds ont un effet positif sur la PTF réelle	Les résultats inattendus nécessitent des explications et des implications politiques	Explorer l'impact des envois de fonds sur la productivité

A Transnational Research Agenda on the Determinants, Policies, and Impacts of Diaspora Direct Investments	Daniel Naujoks (2022) Research in Globalization	Mettre en lumière les contributions critiques de la littérature existante sur les investissements de la	Théorique	Qualitative	NA	Politique et mesures incitatives des pays d'origine	Méconnaissance des opportunités d'investissement et des procédures bureaucratiques	Nouveaux domaines de recherche, considérations méthodologiques, suggestions pour des hypothèses testables.	les IDE et la migration sont positivement corrélés et que de nombreux entrepreneurs de la diaspora expriment de fortes	Développement d'un cadre analytique différenciant les divers types d'investisseurs et de politiques publiques.
---	---	---	-----------	-------------	----	---	--	--	--	--

		diaspora dans les domaines de l'économie politique internationale, de l'économie, des études commerciales, des études transnationales et migratoires, de la sociologie économique et de l'entrepreneuriat ethnique. Identifier les lacunes existantes et proposer un agenda de recherche intégré, transdisciplinaire et transnational.					Accès au financement		motivations pour investir dans leurs communautés d'origine.	
Introduction special issue on "diaspora direct investment"	Badar Alam Iqbal, Mohd Nayyer Rahman_ (2024) Research in Globalization	Introduction à un numéro spécial sur les investissements directs de la diaspora.	Théorique	Qualitative	NA	Zones économiques spéciales en Chine, hyperconnectivité de la diaspora. Motivation entrepreneuriale, réseaux sociaux de la diaspora.	Obstacles légaux et informationnels, manque de capacité institutionnelle . Stéréotypes ethniques, discrimination .	Tous les articles de recherche développent des arguments en faveur de l'engagement des diasporas dans le développement social et économique.	Les diasporas sont l'un des principaux agents de la mondialisation , c'est-à-dire qu'elles sont à la fois instigatrices du processus de mondialisation	Les études sur les investissements de la diaspora doivent être menées via les dimensions : qualitative, ethnocentrique et institutionnelle

									et en sont le résultat.	
Does Moroccan Diaspora Play A Role in The Location of Moroccan FDI?	Jihad Aït Soussane Amine Chentouf Zahra Mansouri (2024) Translational Neuroimmunology	Examiner l'impact de la diaspora marocaine sur l'attraction des investissements directs étrangers (IDE) des entreprises multinationales marocaines.	Empirique (Maroc, 46 pays hôtes)	Quantitative	NA	Distance psychique atténuée par les réseaux de diaspora, rôle de la diaspora dans la facilitation des affaires grâce à une meilleure compréhension des contextes culturels.	obstacles culturels et religieux, distance psychique augmentant l'asymétrie d'information.	Association positive entre la taille de la diaspora et les IDE sortants.	Les réseaux sociaux de la diaspora atténuent les barrières à l'internationalisation. Les capacités technologiques et la qualité institutionnelles agissent comme modérateurs négatifs.	Exploration des influences modératrices des capacités technologiques et de la qualité institutionnelle dans les IDE sortants.
Dynamics and factors influencing return migration to Sub-Saharan Africa	Lemlem F.Weldemariam Ayansina Ayanlade Marion Borderon Karoline Möslinger (2023) Heliyon	Comprendre les dynamiques et les facteurs qui influencent la migration de retour vers l'Afrique subsaharienne, une région qui a connu des flux migratoires importants au cours des dernières décennies.	Revue systématique Afrique subsaharienne Empirique-théorique	Qualitative	NA	Chômage, opportunité économique à l'origine, difficultés d'intégration à la destination, objectifs économiques atteints, possibilité d'investissement, problèmes politiques et économiques à la destination, stabilité politique à l'origine, opportunité éducative à l'origine. Raisons familiales, nostalgie, liens émotionnels avec la patrie, racisme, exclusion, préjugés, aspirations	Situation politique et socio-économique à l'origine, succès économique et meilleures conditions de travail à la destination, chômage et circonstances défavorables à l'origine. Réticence à rentrer les mains vides, raisons personnelles et sentiment	Des facteurs structurels, sociaux, individuels et politiques des deux côtés – les pays de destination et les pays d'origine – façonnent la décision de retourner en ASS. Les opportunités, les conditions de vie et les situations politiques et économiques du pays de destination ainsi	Les facteurs sociaux et personnels sont les plus motivants pour la migration de retour, comparés aux questions politiques et économiques.	Exploration des facteurs de mobilité et d'immobilité dans la migration de retour.

						personnelles, opportunités de réseaux sociaux, maladie grave, qualité de vie perçue au pays, échec de l'expérience migratoire. Politiques migratoires restrictives à la destination, statut légal à la destination.	d'exclusion, raisons familiales, bon niveau de vie et éducation pour les enfants à la destination, liens familiaux forts dans la diaspora, libertés sociales à la destination. Politiques d'immigration restrictives, droits légaux à la destination.	que du pays d'origine sont examinées avant qu'une décision ne soit prise.		
Calling Nikkei to Empire: Diaspora and trans/nationalism in the redevelopment of historic Little Tokyo	Daniel Iwama Karen Umemoto Kanao Masuda (2021) Journal of Human Genetics	Analyser les dynamiques politiques spatiales dans le redéveloppement de Little Tokyo, en se concentrant sur la manière dont la communauté américano-japonaise a négocié les investissements internationaux japonais.	Empirique	Qualitative	NA	Attachement culturel et relations transnationales des Nikkei. Réaffirmation des identités diasporiques. Opportunités économiques Efforts des organisations communautaires pour attirer les investissements japonais. Rôle des intermédiaires	Manque de ressources économiques après l'internement des Nikkei. Absence d'opportunités économiques suffisantes. Tensions culturelles et discrimination s envers les Nikkei. Divisions internes au sein de la	Les diasporas et les États d'émigration ne doivent pas être considérés comme des entités séparées, mais que « différents mécanismes étatiques façonnent différents groupes non-résidents en membres de la diaspora, et ces membres influencent à	En étudiant les politiques de quartier liées au développement transnational, nous découvrons de nombreux récits de transition. Cela révèle les processus complexes de création du "nœud de l'amitié" et met en lumière	Analyse des efforts de développement international dans les quartiers minoritaires.

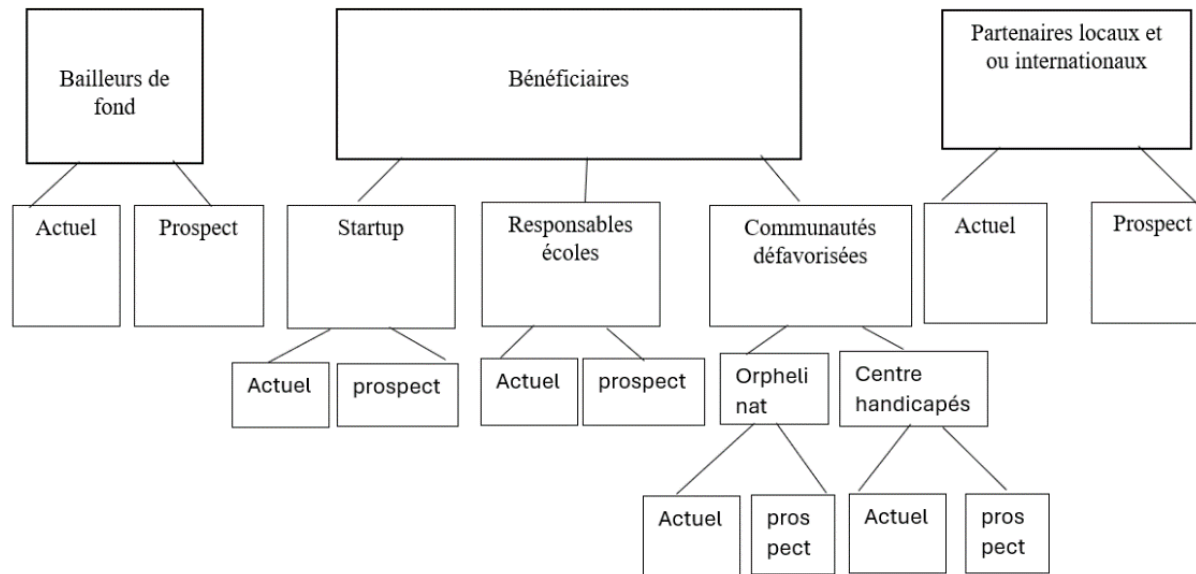
						biculturels comme les Kibei Nisei.	communauté Nikkei concernant les investissements japonais. Politiques restrictives japonaises sur les investissements à l'étranger. Conflits d'intérêts entre les investisseurs japonais et les communautés locales.	leur tour le développement de certains éléments de l'appareil d'État ».	les frictions intenses entre cultures et classes économiques.	
Transnational digital entrepreneurship and enterprise effectiveness	Muhammad Sufyan William Y. Degbey Richard Glavee-Geo Baniyelme D. Zoogah (2023) Journal of Business Research	Comprendre le rôle des compétences des entrepreneurs dans l'efficacité des entreprises digitales transnationales .	Empirique-théorique Finlande, Suède, Norvège, Nouvelle-Zélande, Australie, USA, et leurs partenaires au Pakistan	Qualitative	YES	Capacités cognitives polyvalentes, gestion numérique et compétences multiculturelles. Ces compétences sont renforcées par quatre mécanismes socio-structurels : soutien structurel, renforcement de la confiance, partage des connaissances et configuration des ressources.	NA	Les compétences digitales, cognitives, managériales et multiculturelles affectent les interactions sociales via quatre mécanismes socio-structurels (soutien structurel, renforcement de la confiance, partage des connaissances, configuration des ressources).	Implications théoriques et pratiques pour l'entrepreneuriat transnational, les décideurs politiques et les entrepreneurs migrants.	Exploration des mécanismes socio-structurels dans l'efficacité des entreprises digitales transnationales.

Tanzania's Diaspora Engagement: The Need for a Paradigm Shift in the Diaspora Engagement and Investment Policies	Ambrose T. Kessy Hildebrand E. Shayo (2022) Research in Globalization	Examiner les politiques et initiatives adoptées par le gouvernement tanzanien pour établir l'engagement de la diaspora dans les politiques et plans de développement national.	Théorique Tanzanie	Qualitative, Revue des politiques et initiatives	NA	Politiques d'engagement de la diaspora, opportunités d'investissement. Sentiment d'appartenance, volonté de contribuer au développement national.	Absence de cadre politique clair, manque de coordination institutionnelle Manque de confiance dans les institutions, obstacles administratifs.	Initiatives visant à augmenter la participation de la diaspora dans les efforts économiques nationaux, mais des défis significatifs restent.	Besoin de plus d'efforts pour réengager la diaspora.	Développement de politiques favorables pour maximiser le potentiel de la diaspora.
A contextual understanding of diaspora entrepreneurship: identity, opportunity and resources in the Sri Lankan Tamil and Kurdish diasporas	Stephen Syrett Janroj Yilmaz Keles (2022) JSTOR	Identifier les processus qui génèrent l'entrepreneuriat de la diaspora.	Empirique-théorique Diasporas tamoule sri-lankaise et kurde au Royaume-Uni	Qualitative	NA	Stabilité politique et la reconnaissance constitutionnelle des droits des Kurdes et des Tamouls	Cadre institutionnel	Le contexte de la diaspora façonne les cadres d'opportunité et la mobilisation des ressources, l'activité de l'entreprise soutient l'identité collective de la diaspora et répond aux intérêts de la diaspora.	Les entrepreneurs de la diaspora, notamment kurde et tamoule, utilisent leurs activités économiques pour réaliser leurs aspirations et construire leurs identités individuelles et collectives. Le développement d'identités collectives politisées est crucial pour comprendre leur engagement	Compréhension contextuelle de la diversité entrepreneuriale au sein des processus de développement de la diaspora.

									entrepreneuria l. La dimension politique, influençant identité, opportunités et ressources, est souvent négligée dans les recherches sur l'entrepreneuriat.	
Family across borders social capital and diaspora entrepreneurial preparedness	Eva Karayianni Elias Hadjielias Loukas Glyptis (2021) International Journal of Economics and Business Research	Étudier l'influence des liens familiaux sur la préparation entrepreneuriale des propriétaires de PME de la diaspora.	Empirique-théorique Diaspora chypriote dans divers pays	Qualitative & quantitative	NA	Capital social familial	NA	Cette étude révèle que les liens familiaux transfrontaliers sont cruciaux pour la préparation entrepreneuriale des propriétaires d'entreprises familiales de la diaspora, en les incitant à apprendre par l'introspection, motivés par l'urgence et l'estime.	Étant ancrée dans les relations sociales à la fois dans le pays d'accueil et dans le pays d'origine, la préparation entrepreneuriale de la diaspora peut également être conçue comme un processus de co-crédation, puisque l'entrepreneur focal accumule des connaissances socialement et en relation avec les	Les futures études qualitatives peuvent s'appuyer sur des modèles de recherche transnationaux pour étudier l'influence du capital social familial transfrontalier sur la préparation entrepreneuriale des entrepreneurs et des familles d'entrepreneurs de la diaspora.

									autres, en mettant l'accent sur le rôle des liens familiaux.	
Transnational Entrepreneurship: A Systematic Review of the Literature	Muñoz-Castro Santamaría-Alvarez Marín-Zapata (2019) International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management	Présenter une revue systématique de la littérature de recherche sur l'entrepreneuriat transnational.	Revue systématique	Qualitative	NA	Contraintes institutionnelles, complexité bureaucratique, manque de soutien gouvernemental	Institutions, réseaux, capital humain, motivations des entrepreneurs	Les institutions jouent un rôle vital pour les entrepreneurs transnationaux, leurs réseaux, le capital humain et les motivations sont cruciaux	Besoin de développer un cadre théorique plus élaboré pour l'étude de l'entrepreneuriat transnational.	Établir une base théorique améliorée, nécessité d'études comparatives, exploration des environnements institutionnels variés.

Annexe 5 : Profil des acteurs à interviewer



Annexe 6 : Synthèse des facteurs déterminants et barrières lors des entretiens

Catégorie	Facteurs déterminants	Fréquence	Passage textuel
Facteurs structurels	Expérience de l'entité	5	Après, comme j'ai dit, il faut avoir une bonne expérience pour pouvoir contourner les problèmes de corruption, de trafic d'influence. Si vous venez et que vous n'avez pas l'expérience locale, il faut vous recruter au niveau local. (1:15:27) Il faut se faire accompagner pour pouvoir même travailler avec. Le critère le plus important est l'expérience, c'est-à-dire avoir des... L'expérience pour choisir un partenaire d'accompagnement Parce qu'il faut dire que les ONG, généralement à l'international, quand elles veulent sélectionner une ONG locale, elles veulent se rassurer que c'est une ONG qui connaît bien, fait ce qu'elle doit, qui l'a souvent fait

	Maîtrise de l'activité	4	maîtrise du contenu du programme, c'est le deuxième facteur clé. Et aussi, il y a une bonne préparation. Parce que le tout, ce n'est pas de dire qu'on va travailler avec tel ou tel acteur ou telle thématique sur une thématique précise. Par exemple, il y a des personnes en situation de handicap et ce programme n'est pas abouti parce que je crois qu'ils n'étaient pas suffisamment préparés sur les réalités de cette cible-là. Il faut une bonne préparation avant de s'engager avec tel type d'acteur ou alors avec telle ou telle cible. (R)
	Respect des exigences, des procédures Respect des règles, du cahier de charges	2 2	La leçon ici, c'est qu'il faut respecter le cahier des charges, respecter les accords mentionnés pour les collaborations. Les inconvénients ici, c'est que si on ne respecte pas scrupuleusement un certain nombre de dispositions sur lesquelles ces institutions-là sont assez regardantes, on risque d'avoir des ruptures de coopération. Et puis s'il y a rupture, les spéculations financières en termes de budget, le fonctionnement fait sur ces aspects-là, pour ne pas poser vraiment de préjudice
Facteurs humains	Personnels qualifiés	3	Comme je disais, le caractère international, c'est sûr. Il y a le fait que votre action doit véritablement accompagner l'action de l'État. Il y a le fait que vous devez avoir un personnel qui connaît le terrain. Vraiment, les réalités locales sont très différentes. Si on n'avait pas le personnel, ça serait à chaque fois que nous recommencerions à zéro. Il faut vraiment avoir le personnel local. Oui, ça, c'est, en fait, C'est plutôt, comme on a dit, il est important d'avoir une vision, il y a des stratégies alignées pour compléter avec les stratégies nationales, régionales, locales. Il est très important de s'entourer du personnel local, très qualifié. , mais s'appuyer sur l'institut local avec du personnel pour pouvoir accompagner tout de suite que les actions sont durables. (T) le principal facteur clé pour moi, c'est la personne avec qui on travaille. C'est quelque chose que j'ai observé. Quand on travaille avec des personnes sérieuses et conscientes, on n'a que de bons résultats.
	Rigueur dans les procédures	2	Par exemple, dans le cadre d'un programme, il faudrait que les thèmes de la collaboration soient clairs et communs par les deux parties. Que ce soit l'objet, la durée, le mot de paiement, s'il y en a, les modalités et tout, il faudrait vraiment que ce soit clair. Quand j'ai parlé, j'ai soulevé le problème de la communication. (R)
	Bonne moralité	1	Il faudrait élargir le traitement du personnel, l'équité des personnels compétents.

	Motivation Engagement	2 1	Comme je disais tout à l'heure, ce n'est pas très évident. Si l'engagement n'est pas fort, vous ne vous y mettez pas à fond, ce qui fait qu'à la fin, les résultats sont bloqués. Ça, c'est un peu ce genre de choses-là.
Facteurs financiers	Traçabilité financière Bonne gestion du budget	2 3	je dirais que dans toutes les interventions que nous avons à faire avec ces différents partenaires-là, il faut être méticuleux au niveau de la consommation des budgets et se rassurer que les tâches pour lesquelles nous sommes attendus ont été réalisées et considérées. Je vois par exemple le partenariat avec l'IRED qui s'est mal soldé. Il y a eu un problème au niveau du financement de certaines activités pour lesquelles le budget consommé. Et du coup, ça nous a plongés dans une difficulté. Et jusqu'à aujourd'hui, nous sommes toujours dans une logique de justification de la consommation du budget. Donc, il y a certaines activités qui, à ce jour-là, ne sont pas totalement réalisées et qui sont en attente de réalisation pour que la convention puisse continuer. (T) Par exemple, déjà, il faudra être très regardant vraiment en termes de traçabilité. Surtout au niveau des finances, il faudra vraiment suivre, documenter. Chaque différents étapes de la collaboration avec ces ONG. Parce qu'on a eu un souci une fois, nous n'avons pas été très regardants pour les trucs, peut-être des charges, factures et autres. Et à la fin, on a eu des petits soucis parce que, du côté de l'ONG, ils disaient qu'on n'avait pas justifié telle facture. Et puis, la collaboration s'est terminée en queue de poisson. Donc, ils nous devaient encore beaucoup d'argent. (R) ça serait peut-être de communiquer sur leurs chiffres clés et sur leurs activités, parce qu'elles travaillent beaucoup sur le terrain.
	Trouver d'autres sources de financement	4	Sinon, elles ne s'en sortent pas. Sinon, elles vont fermer, elles vont fermer, elles vont fermer. Je comprends. On peut éduquer des services. Même le fait, par exemple, de répondre à un appel d'offres de l'Union européenne qui dit que le chef d'une ONG qui va gérer un de ses projets ici avec machin, l'ONG va facturer les services de ses experts. On est dans la vente de services. Vraiment, on est dans la vente de services. Le principe, c'est que normalement, votre ONG ou l'association doit avoir des adhérents. Et les adhérents doivent vous cotiser pour vous permettre de réaliser vos activités au point.

			Ça, c'est vrai. On peut vous citer machin. Mais ici, ils répondent aux appels d'offres publiques, aux appels d'offres privées, aux appels d'offres nationales, aux appels à manifestations intérieures. Ils répondent à tout ça. Comme les entreprises à part entière. On comprend plus si elles ont besoin d'être près d'ici.
	Financement / subvention	4	Vous avez une forte capacité à mobiliser les financements. Vous ne le faites pas. Si le matériel arrive, il ne s'en arrive pas, il n'envoie pas.
Facteurs stratégiques	Communiquer sur son activité	2	Donc, si une ONG de ce type-là, par exemple, qui oeuvre sur l'émancipation des femmes, devrait, déjà, dans entrée de jeu, poser des actions qui vont marquer sa présence sur le terrain par ces petites interventions. Et puis, au fur et à mesure que ces interventions sont faites, c'est comme ça que les informations vont monter. Et même au niveau étatique, on pourra vous contacter pour davantage mener ces actions-là. par exemple, le cas du programme de formation des artisans électriciens, ici, à l'IPD. On a commencé avec Schneider Electric. Des fils en aiguilles, Orange a pris partie. La BSTP, le Bureau de sous-traitance et de partenariat a pris parti. Le MINESA a pris partie. Et le ACA a pris partie. (T) Voilà. En fonction du projet visé, du serait qui a été accordé pour ces institutions, on sait que nous allons vers eux avec cette médiation, cette médiatisation qui a été faite. Sachant que nous existons avec eux, c'est ce que nous faisons avec eux. Donc, les organismes qui veulent s'implanter, c'est ça, de bien marquer leur présence sur le terrain (N) Mais maintenant, les populations obligées ne sont pas suffisamment informées. Sur les réseaux sociaux et tout, il faut beaucoup fouiller, il faut aller, il faut mettre les bons mots clés dans le moteur de recherche pour trouver l'ONG qui nous intéresse, qui peut être intéressante. (R) Parce que l'impact, surtout sur le plan social, est vraiment considérable. Mais il y a souvent un souci de communication. Il y a beaucoup d'ONG, on ne sait pas exactement ce qu'elles font, comment elles le font, avec qui elles le font. Qu'elles communiquent davantage sur leurs activités
	Projets : développement durable, égalité des genres, autonomisation des femmes et de la jeunesse	3	Premier, c'est la pertinence de vos actions. Si vous avez vraiment des actions et des objectifs pertinents, il y a des chances de réussir. Les gens disent que si on va être pour Africa, pour donner des équipements, pour former les gens, pour leurs capacités, pour transférer plein de compétences et tout, vous êtes sûr que vraiment, à long terme, il y a une victoire.

			Alors, si une ONG veut s'implanter au Cameroun, premièrement, c'est de bien définir son champ d'activité. Parce qu'une ONG n'offre pas dans tout. Si vous prenez le système des Nations Unies qui est correctement formalisé, on a une branche pour les réfugiés, une branche pour l'immigration, une branche pour la santé.
	Susciter l'intérêt des bailleurs de fonds et des partenaires	4	définir ce qui fera susciter l'intérêt de ces différents acteurs-là. Parce que, quand on les a bien identifiés, il faut aussi susciter leur intérêt. Souvent, l'intérêt dépend du type d'activité de l'organisation. Donc, les responsables vont regarder ce volet-là. Il faudrait garder un minimum d'intervention pour r s'initier au niveau régional ou communal, on peut organiser des petites sessions de sensibilisation, sessions d'autonomisation gratuites, si nous sommes une organisation qui œuvre sur l'émancipation des femmes. À ce stade-là, on peut lancer des campagnes d'autonomisation des femmes dans des métiers tels que les ouvriers, etc., quand on regarde l'autonomisation des femmes ici. les ONG touchent les couches assez vulnérables de la population. Elles touchent des sujets sensibles. Et aussi, la principale force, c'est que ce sont des activités qui intéressent les bailleurs internationaux. Donc, quand il y a généralement, par exemple, l'Agence Française de Développement a tendance peut-être à subventionner ou accompagner des ONG. Parce qu'elles vont, par exemple, s'occuper peut-être des femmes, des jeunes filles, ainsi de suite.
	Partenariat gouvernementaux	1	Parfois, il y a beaucoup de difficultés à fonctionner parce que vos actions, nous disons avant, seront permanentement en contradiction avec les actions du gouvernement. Ce ne sera pas évident. Tant que vous êtes allé travailler pour renforcer l'action de l'État, c'est bon. C'est un facteur très important pour la réussite de vos activités. Complémentarité avec l'État. Assistance locale. Vraiment, vraiment accentuer vos capacités. Vous avez une forte capacité à mobiliser les financements. Et ces derniers, le temps pour moi, de regarder aussi au niveau étatique quelle est la société directe qui peut servir de tutelle de ces activités menées par l'organisation. Et ensuite, déjà, tout faire pour rencontrer des responsables du gouvernement qui gèrent les actions, qui sont responsables au niveau national, départementaux, régionaux. Voir comment également prendre attache avec ces différentes personnes-là. Parce que c'est eux qui vont faciliter l'intégration et l'entrée de cette institution-là au niveau national.

	Partenariat locaux	2	De faire un inventaire de structures locaux, de cas, le temps pour moi, qui œuvrent également dans ce domaine-là et nouer des partenariats avec ces derniers. Les inviter régulièrement, les tenir informés des actions que vous faites, qui rentrent peut-être dans leurs objectifs à eux aussi. Les inviter, les faire participer à vos événements. Et vous montrer, continuer à montrer votre intérêt à ce que cette ONG fait. Donc peut-être à l'avenir, ça peut être d'autres pistes, de nouvelles pistes de collaboration avec cette ONG. (R) qu'elles ne se ferment pas vraiment en collaboration avec les autres acteurs, notamment les incubateurs, parce que sur certains points, nos actions se rejoignent. Qu'elles ne ferment pas totalement la collaboration avec les socios d'accompagnement de l'ONG. Avant même la collaboration, descendre sur le terrain, demander à rencontrer, à discuter avec les responsables.
Facteurs relationnels	Créer une relation de confiance	3	Parce que si ceux-ci ne sont pas davantage rassurés sur l'utilisation à bon escient des fonds qui sont mis à disposition, je pense qu'ils se retireront purement et simplement. Et du coup, ce pour quoi ils allouent le financement restera encore d'actualité.
	Référencement / recommandation	2	Parce que beaucoup d'ONG ici montent des dossiers de chaînes de financement et battent à l'international. Plus vous avez travaillé avec d'autres ONG, plus le référencement est intéressant. Le référencement joue un rôle dans le cadre du choix des ONG locales avec lesquelles elles travaillent.
	Lobbying international et régional fort	1	Et puis, il faut être sûr que vous avez, parce que la plupart des ONG qui arrivent pour obtenir le financement, ce qui revient généralement, c'est que, enfin, elles ont un lobby fort, une volonté nationale. Alors, s'il faut vraiment se construire un lobby au niveau régional, au niveau international, il faut pouvoir être capable de mobiliser, de mobiliser les financements et garantir qu'on est capable de faire les actions pour lesquelles on est là.

Annexe 7 : Quelques chiffres clés de l'écosystème technologique camerounais



Le marché numérique camerounais présente plusieurs tendances significatives, dont la forte croissance du mobile money, avec plus de 9 millions d'utilisateurs actifs en 2020, reflétant une adoption croissante des services financiers numériques. L'augmentation de la pénétration d'Internet, atteignant 34,8% de la population en 2020, soulignant ainsi une demande croissante en connectivité numérique. Le développement des services numériques tels que l'e-commerce, l'e-santé, l'e-éducation, etc., témoigne de la diversification des offres numériques répondant aux besoins changeants des consommateurs. L'adoption croissante des technologies cloud et big data, démontre une transition vers des solutions informatiques plus flexibles et évolutives.

Selon le rapport du GSMA, l'écosystème technologique camerounais doit relever plusieurs défis, notamment :

- Manque d'infrastructures numériques qui peut entraver l'expansion des startups et la disponibilité des services numériques à travers le pays.
- Le manque de compétences numériques : un niveau de compétences numériques plus élevé est nécessaire pour favoriser l'innovation, l'entrepreneuriat et la participation active dans l'économie numérique mondiale.
- Le coût élevé des services numériques reste un obstacle majeur pour une grande partie de la population. Cette situation limite l'accès aux technologies numériques essentielles, telles que l'internet haut débit et les services mobiles, ce qui entrave le potentiel de croissance économique et d'inclusion numérique.
- Le manque de clarté et de cohérence dans l'application des lois et réglementations : le cadre juridique actuel est fragmenté et complexe et ne suit pas toujours le rythme des développements technologiques.

Toutefois, pour répondre aux défis du secteur numérique, le Cameroun a mis en place plusieurs initiatives. Tout d'abord, le gouvernement a lancé des programmes d'investissement visant à améliorer les infrastructures numériques, incluant le déploiement de la fibre optique, la construction de data centers et l'extension des réseaux de télécommunications. Ensuite, des

politiques ont été instaurées pour réduire les coûts des services numériques, en encourageant la concurrence sur le marché des télécommunications et en éliminant les obstacles réglementaires. En outre, des programmes de formation ont été développés pour renforcer les compétences numériques de la population, avec un accent sur l'éducation numérique dans les écoles et le développement des compétences pour les jeunes et les travailleurs.

Annexe 8 : Analyse de l'environnement légal selon Doing Business

Création d'entreprise

La création d'une entreprise au Cameroun implique plusieurs étapes et procédures. En moyenne, il y a 5,5 procédures pour les hommes et 6 pour les femmes, ces dernières devant obtenir un certificat de mariage pour leur carte d'identité nationale. Le processus prend environ 13,5 jours et le coût total représente 24,6% du revenu par habitant, soit environ 246 000 XAF pour un revenu par habitant de 1 000 000 XAF. Le capital minimum requis pour créer une entreprise est de 100 000 XAF.

Permis de construction

Le processus pour obtenir un permis de construction au Cameroun est long et coûteux, nécessitant 16 procédures et prenant 126 jours. Les coûts représentent 17,6% de la valeur de l'entrepôt. Les 16 procédures incluent des étapes telles que l'obtention de preuves de propriété, des certificats d'urbanisme, et des inspections par les autorités locales.

Accès à l'électricité

Obtenir une connexion électrique au Cameroun nécessite 4 procédures et environ 64 jours, avec un coût total de 2 156 560 XAF. Les entreprises doivent soumettre une demande à Eneo, recevoir une inspection externe, signer un contrat et obtenir l'installation du compteur. Le coût élevé et la durée du processus peuvent constituer un obstacle majeur pour les nouvelles entreprises.

Enregistrement des propriétés

L'enregistrement des propriétés au Cameroun est complexe, nécessitant 5 procédures et prenant en moyenne 81 jours, avec un coût représentant environ 13,7% de la valeur de la propriété. La qualité de l'administration foncière est relativement faible, ce qui peut entraîner des retards et des incertitudes juridiques pour les investisseurs immobiliers.

Obtention de crédit

Le Cameroun a un score de 60 sur 100 pour l'obtention de crédit, indiquant un cadre légal modérément favorable aux droits des emprunteurs et des prêteurs. Les points clés incluent un index des droits légaux de 6 sur 12 et un index de profondeur des informations sur le crédit de 6 sur 8. Cependant, la couverture des registres de crédit est de 40,1% des adultes, tandis que les bureaux de crédit couvrent 0% des adultes. Cette situation limite l'accès au financement pour les petites et moyennes entreprises (PME).

Protection des investisseurs minoritaires

La protection des investisseurs minoritaires au Cameroun est faible, avec un score de 28 sur 100. Cette protection insuffisante expose les investisseurs minoritaires à des risques élevés de

fraude et d'abus de pouvoir.

Paiement des taxes

Le paiement des taxes au Cameroun implique 44 paiements annuels et prend environ 624 heures, avec un taux total des taxes et contributions de 57,7% du profit. Cela représente un fardeau fiscal considérable pour les entreprises, affectant leur rentabilité et leur capacité à réinvestir dans leurs activités.

Commerce transfrontalier

Le commerce transfrontalier est coûteux et chronophage, avec des procédures d'exportation et d'importation prenant respectivement 202 et 271 heures, et des coûts élevés associés à la conformité documentaire et aux frontières. Ces contraintes logistiques et réglementaires peuvent freiner le commerce international et limiter l'accès aux marchés mondiaux.

Exécution des contrats

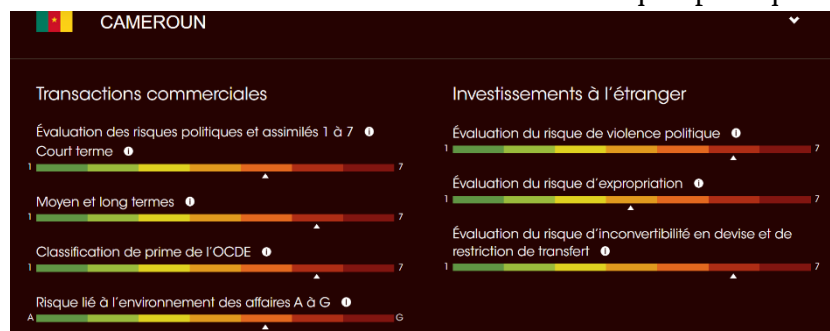
L'exécution des contrats prend environ 800 jours, avec un coût de 46,6% de la valeur de la créance. Cela signifie que près de la moitié de la valeur d'une créance est absorbée par les coûts de résolution des litiges.

Résolution des insolvabilités

Elle prend en moyenne 2,8 ans et permet de récupérer environ 15,8 cents par dollar. Un cadre légal modéré pour l'insolvabilité, avec un score de 9 sur 16, peut rendre difficile la liquidation ou la réorganisation des entreprises en difficulté.

Annexe 9 : Analyse de risque selon Credendo

Credendo fournit une évaluation détaillée des risques politiques et commerciaux au Cameroun,



qui complète les informations du rapport "Doing Business". Voici les principaux points :

Risques politiques et commerciales à court terme

Le Cameroun est classé dans la catégorie 6 sur une échelle de 1 à 7 pour les risques politiques à court terme, reflétant une instabilité politique modérée à élevée. Les entreprises doivent envisager des garanties pour se protéger contre les risques de perturbation politique.

Risques à moyen et long terme :

- **Risque de violence politique** : classé dans la catégorie 6, ce risque inclut les conflits armés et les troubles civils qui peuvent perturber les activités commerciales.
- **Risque d'expropriation** : avec une classification de 6, il existe une possibilité significative que le gouvernement prenne des mesures pour exproprier les biens des entreprises étrangères.

- **Risque de non-transférabilité et d'inconvertibilité des devises** : ce risque est également classé dans la catégorie 6, indiquant des difficultés potentielles pour transférer des fonds hors du pays et convertir la monnaie locale en devises étrangères.

Risques environnementaux

Les risques environnementaux, tels que les impacts du changement climatique, augmentent les risques socio-politiques et géopolitiques à moyen et long terme. Cela peut entraîner des coûts supplémentaires pour les entreprises en termes de conformité et de gestion des risques.

Environnement des affaires

Credendo classe l'environnement des affaires du Cameroun dans la catégorie D sur une échelle de A à G, ce qui suggère des défis importants en termes de transparence, de stabilité réglementaire et d'efficacité administrative. Les investisseurs doivent être préparés à naviguer dans un cadre réglementaire complexe et potentiellement changeant.

Annexe 10 : Collecte des données Benchmark

Critères	IPD	Plan International Cameroun	Caysti	African WITS	MBCode Cameroun	IT4Africa
Présence au Cameroun	1965	1996	2017	2016	2019	2018
Personnel	30		11-50	45	10	2-10
Vision	Être une institution africaine de référence dans les domaines de développement. Une institution qui forme des cadres de niveau intermédiaire et de haut niveau, nourris aux valeurs de démocratie, d'humanisme, d'équité, de justice sociale, de bonne gouvernance et de respect des droits de l'homme.	Avoir un monde juste qui fasse progresser les droits des enfants et l'égalité pour les filles.	« Tous les enfants, sans distinction de sexe, niveau social, d'âge et de leur religion ont un accès égalitaire à une éducation de qualité »	Préparer les femmes à faire face aux opportunités d'autonomisation qu'offrent la technologie via l'entrepreneuriat, mais aussi d'accompagner les femmes entrepreneures dans l'utilisation du numérique comme levier de croissance indépendamment de leur secteur d'activité.	Promouvoir l'accès aux technologies de l'information et de la communication et l'inclusion numérique pour le développement des jeunes et des communautés au Cameroun.	La vision de cette organisation est celle d'un avenir où tous les Africains auront accès aux technologies de l'information et de la communication et seront habilités à les utiliser pour leur développement personnel et communautaire.
Mission	L'I.P.D. a pour vocation d'aider par tous les moyens légaux en son pouvoir, au développement économique, social et culturel des pays africains, à travers la formation universitaire et professionnelle des responsables africains capables de prendre en charge, à différents niveaux, l'action à mener avec les populations en vue de leur promotion et de l'amélioration de leurs conditions de vie.	Promouvoir les droits et le bien-être des enfants et des jeunes, en particulier des filles. Aider à un changement systémique à travers le plaidoyer et la sensibilisation. Aider les communautés à faire face aux crises et aux défis. Soutenir le développement des enfants tout au long de leur vie.	Fournir des solutions TIC abordables et accessibles aux communautés africaines pour promouvoir le développement durable.	Lutter contre les stéréotypes de genre et encourager les femmes à s'approprier les compétences numériques pour s'approprier les métiers à venir et transformer les relations professionnelles.	Offrir des formations gratuites et de qualité en développement web et mobile, en entrepreneuriat numérique et en innovation aux jeunes camerounais. Permettre aux talents d'aujourd'hui de devenir les meilleurs développeurs de demain et ainsi faciliter leur insertion socioprofessionnelle.	La mission de IT4Africa est résolument orientée vers la réduction de la fracture numérique en Afrique, en fournissant une éducation et des ressources en informatique. Elle s'engage à garantir un accès équitable à l'éducation, avec un focus particulier sur l'égalité des genres et une éducation inclusive qui prend en compte la diversité des apprenants.
Statut	Association Internationale à but non lucratif Diplomatique (Accords de Siège)	Organisation internationale indépendante.	Centre de formation	Entité de la société civile au Cameroun	Entreprise Sociale et solidaire	ONG
Collecte de fonds	Fond propre (cotisation des membres)	Subvention, parrainage, don et autres	Subvention Compétition	Subvention des ONG et Gouvernement	Formations Subvention	Don Subvention Parrainage

	Financements internationaux Financements africains					
Types de programmes proposés	Formations Appui-conseil Recherche et innovation Gestion des projets	Programmes éducatifs, santé, protection des enfants, autonomisation des filles	Formation en programmation	Formations aux compétences numériques pour les femmes et les jeunes filles Conseils et expertises pour les programmes liés au genre Réseau professionnel pour femmes Hub technologique pour les femmes et les jeunes filles	Formation aux jeunes (enfants, adolescents, jeunes professionnels...)	Formation en TIC Fourniture de matériel informatique Appui conseil
Partenariat	OMS, BIT, la FAO Ford, Rockeller, Kellogg, Pew. NOVIB, EZE, SOS Faim, Oxfam, ...	Plan international, UNICEF, BMZ, GFFO, UE, UN WOMEN, Coopération allemande, DAFI... Schneider Electric IRED	Deloitte Cameroun PRICNAC GIZ	GIZ Ministère du commerce Poste et télécommunication Cameroun MINPROFF	Ambassade de France au Cameroun, European Business University Luxemburg, Fundung cuncil, Institut Français Cameroun, SIAD, TME Education IT4Africa, Digital Africa, AFD, Union européenne, Meet Africa, LMT, Coopération allemande, Expertise France, Robot Save, Weloobe, CVUC UCCC	GIZ GFM
Nbr de projets réalisés	3	8	3	9	+ 10	10 projets réalisés + 500 dons de fourniture de matériels
Nbr de bénéficiaires	+ 20000	+ 1200	+ 9000	+ 1000	+ 260 femmes et hommes +400 enfants	+ 300 personnes
Pays Afrique	51	31	3	2	1	3

Annexe 11 : Entretiens

1. Guide et transcription pour partenaires & potentiels

Guide pour les partenaires

Introduction

Ce guide d'entretien vise à recueillir des informations auprès des partenaires et / ou potentiels partenaires pour des projets de développement au Cameroun. Les informations collectées permettront de mieux comprendre les priorités, les perceptions et les attentes de ces derniers. Cela permettra de proposer des accompagnements pertinents. Merci de prendre le temps de répondre aux différentes questions ci-dessous.

Données démographiques

1. Nom et prénom
2. Âge
3. Pays d'origine et ville
4. Pays de résidence
5. Profession
6. Parcours professionnel
7. Lien avec le Cameroun (familial, associatif, professionnel, etc.)

I. Présentation du partenaire et de ses activités

1. Depuis combien de temps votre organisation existe-t-elle ?
2. Êtes-vous une organisation nationale ou internationale ?
3. Pouvez-vous nous présenter brièvement votre organisation et ses objectifs principaux ?
4. Quel(s) sont vos domaine(s) d'intervention ?
5. Quels sont les principaux types de services que vous proposez ?
6. Avec quel type d'organisation travaillez-vous ? (privée, publique, ONG, Non profit/Profit...)
7. Vos actions sont-elles internationales ou nationales ?

II. Expérience de collaboration avec des ONG

1. Si pas travaillé avec ONG : pourquoi ?
2. Si oui, avec lesquelles ?
3. Quel type de collaboration brièvement avez-vous fait avec eux ?
4. Quels ont été les résultats de ces collaborations ?
5. Quels sont les principaux avantages et inconvénients de la collaboration avec des ONG ?
6. Quelles sont les leçons que vous avez tirées de vos collaborations avec des ONG ?
7. Quelles sont vos attentes au sens large dans ce type de collaboration ?

III. Forces et faiblesses du secteur ONG au Cameroun

1. Quelles sont les principales forces de ce type de secteur au Cameroun selon vous ?
2. Quelles sont les principales faiblesses de ce type de secteur au Cameroun selon vous ?

3. Quels sont les défis spécifiques auxquels ce type de secteur est confronté ?
4. Quelles sont les perspectives de développement futures de ce type de secteur au Cameroun ?

IV. Recommandations pour une collaboration efficace avec les acteurs locaux

1. Quelles recommandations donneriez-vous à une ONG qui souhaite collaborer avec des acteurs locaux au Cameroun ?
2. Quels sont les principaux facteurs clés de succès pour une collaboration efficace avec les acteurs locaux ?
3. Avez-vous des exemples concrets de collaborations réussies avec des acteurs locaux à partager ?
4. Seriez-vous intéressé à participer à un projet de collaboration avec une ONG dans le domaine de l'IT ? (éducation, consulting, hardware...)

V. Nous allons faire un focus sur une organisation (IT4Africa : présenter/définir ce que c'est)

1. Avez-vous eu des collaborations avec IT4Africa ?
2. Si oui, quel (s) type (s) de collaboration (s) ?
 1. Quelle est votre appréciation / perception par rapport à cette collaboration ?
3. Si non, êtes-vous intéressé pour une collaboration ?
 1. Quels types de collaboration vous intéresseraient avec IT4Africa ?
4. Quels sont les domaines dans lesquels vous pensez qu'une collaboration avec IT4Africa serait la plus bénéfique ?

Conclusion

Nous vous remercions sincèrement de partager votre expertise et vos perspectives. Vos réponses sont précieuses pour comprendre les besoins et les opportunités dans le domaine du développement africain.

Raïssa Yossa

[Intervenant 2]

Donc, ça sera un guide. En fait, ici, je vais vous poser des questions, mais les questions ne sont pas exhaustives.

Il n'y a pas de bonnes, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. Vous répondez vraiment comme ça vous chante, en fonction de ce qui vous vient en tête, en fonction de ce que vous jugez important ou pas également. Vous pouvez éventuellement rajouter quelque chose.

Moi, j'ai juste quelques questions, voilà, pour suivre un canevas et avoir certaines informations. Mais toute autre information est également la bienvenue. Voilà, je ne sais pas si vous avez des questions.

[Intervenant 1]

Non, non, on peut commencer.

[Intervenant 2]

D'accord. Donc, je vais commencer déjà à vous demander de vous présenter donc votre nom, votre âge, votre pays d'origine et la ville d'origine.

[Intervenant 1]

OK, je suis Raïssa Yossa, je vis à Yaoundé, au Cameroun. Je suis chef de projet dans un incubateur d'entreprise qui s'appelle O Botama et qui est également situé à Yaoundé. Et j'ai 34 ans.

[Intervenant 2]

Donc, vous résidez bien au Cameroun et vous êtes originaire de la ville ?

[Intervenant 1]

Je suis née, j'ai grandi à Yaoundé, mais mes parents sont originaires de l'ouest.

[Intervenant 2]

D'accord. Alors, vous pouvez m'expliquer en quelques lignes votre parcours professionnel ?

[Intervenant 1]

OK, mon parcours professionnel, on va dire qu'il a commencé en 2009. J'ai commencé comme assistante-projet-mettre de façon bénévole dans une association qui s'appelle le SAÏD, service d'appui aux initiatives locales de développement. Et c'est une structure qui accompagne les entrepreneurs dans le domaine de la culture etc. J'y allais quand j'étais disponible, beaucoup plus pendant mes congés. Et après le SAÏD, à peu près, je crois, 2-3 années plus tard, j'ai travaillé beaucoup plus dans l'administration, mais dans les publicités et les collèges. Mon travail, c'était préparer les cours, préparer les événements, donc beaucoup d'administration.

Après ça, j'ai travaillé dans un cabinet de l'éducation financière et développement personnel, donc qui accompagnait les entrepreneurs, mais sous d'autres aspects, dont finance et développement personnel. C'était beaucoup plus de l'administration et aussi de l'événementiel. Ils organisaient beaucoup d'événements, after-work et tout.

Et après ça, je me retrouve à Obotama, dont j'y suis depuis 2018.

[Intervenant 2]

D'accord, merci. Bon, alors à Obotama, où vous êtes présentement, ça fait combien de temps que l'entreprise existe?

[Intervenant 1]

Elle est en activité depuis le 30 avril 2018, donc c'est même l'anniversaire aujourd'hui.

[Intervenant 2]

Et c'est une organisation nationale, internationale?

[Intervenant 1]

Une nationale. En 2018, on a ouvert nos locaux et tout, mais on a eu le statut d'association en 2019, je crois. En novembre 2019, si je ne me trompe pas.

[Intervenant 2]

Ah ok. Et avant, c'était une entreprise qui n'avait pas de statut?

[Intervenant 1]

Qui n'avait pas de statut, oui.

[Intervenant 2]

Alors, si vous pouvez me présenter brièvement votre organisation Obotama, en quelques mots, qu'est-ce que vous pouvez me dire sur l'organisation, ses principaux objectifs?

[Intervenant 1]

Donc, Obotama, c'est un incubateur qui a été créé par une association de la diaspora qui s'appelle Aux Îles Afriques.

[Intervenant 1]

Donc, c'est la raison pour laquelle, au début, Obotama n'avait pas de statut, parce que Obotama était un peu comme un département où on avait pas de service aux Îles Afriques. Donc, Obotama, c'est ce qu'on appelle l'incubateur sous titre d'accompagnement et qui a vraiment l'objectif, c'est d'accompagner des porteurs de projets et d'entrepreneurs qui souhaitent développer ou qui ont des idées d'entreprise. Il y a plusieurs services.

Il y a le co-working. Je ne sais pas si il faut que j'explique ce que c'est que le co-working, ou bien vous avez déjà une idée de ce que c'est?

[Intervenant 2]

Oui, j'ai une idée de ce que c'est, mais vous pouvez m'expliquer si vous le souhaitez.

[Intervenant 1]

Bon, c'est juste la mise à disposition d'espaces partagés ou privés, soit à la journée, soit à la semaine, soit au mois, ça dépend. Donc, il y a le co-working, il y a le service d'incubation même qui est l'activité principale et qui est l'accompagnement par des formations, activités de réseautage pour des entrepreneurs et des porteurs de projets du

Cameroun et ou de la Diaspora, donc des entrepreneurs vivant dans la Diaspora, mais qui ont des idées de projets pour implanter au Cameroun. Il y a un autre service qui est le centre d'expertise qui est dédié aux entrepreneurs qui sont beaucoup plus avancés et ou aux institutions nationales ou internationales, dont quelques autres répondent aux appels d'offres, par exemple, besoin de stratégie marketing, besoin d'intervention sur le plan juridique et fiscal ou comptable, ce genre d'utilisation.

[Intervenant 2]

Et quels sont vos domaines d'intervention?

[Intervenant 1]

Au début, on a été généraliste, donc on a créé tous les entrepreneurs, mais avec le temps, on s'est rendu compte que c'était beaucoup plus les entrepreneurs du secteur du digital et de l'apprentissage alimentaire qui venaient vers nous. Donc, on a eu justement un agrément du ministère en charge des PME pour s'occuper de ce type d'entrepreneurs, donc du digital et de l'agroalimentaire.

[Intervenant 2]

On est d'accord que les principaux types de services que vous proposez, c'est le co-working, l'entreprise en tant qu'incubateur et le centre d'expertise que vous avez expliqué un peu précédemment. Ce sont les trois services que vous proposez, c'est bien ça?

[Intervenant 1]

Mais au tout début, en 2018, en plus de ces services, on a été aussi un espace culturel. Nous organisons des événements culturels, mais actuellement, cette activité rentre beaucoup plus dans le centre d'expertise parce que nous accompagnons des associations culturelles. Ou alors, peut-être, c'est des entrepreneurs culturels aussi.

Donc, on sait aussi qu'on ne peut pas se présenter comme un espace culturel, mais comme une structure qui peut accompagner des entrepreneurs, des institutions dans le domaine de la culture.

[Intervenant 2]

Et lorsque vous parlez du domaine de la culture, qu'est-ce que vous entendez par là?

[Intervenant 1]

Ce qu'on a fait l'année passée, c'est qu'on a accompagné une organisation en leur donnant du contenu. Par exemple, ils ne savaient pas ce que c'était que des programmes d'accompagnement, par exemple. Et eux, ils avaient uniquement ciblé les entrepreneurs culturels.

Ils sont venus vers nous pour que nous, on s'occupe de la partie renforcement des capacités dans tout ce qui est accompagnement entrepreneurial et tout. Donc, on a rédigé pour une sorte de guide qu'on a mis à leur disposition. Et comment est-ce qu'on a accompagné d'autres entrepreneurs?

C'est en mettant à disposition l'autre espace, parce que c'est un espace assez grand qui peut contenir des événements. L'espace, la salle principale peut servir de lieu pour les expositions. On a fait trois expositions déjà.

Oui, je peux dire ça comme ça. Donc, mettre à disposition l'espace pour les événements. Ou alors, nous donner notre expertise.

Donc, mettre à disposition notre expertise pour accompagner les entrepreneurs de la culture. Donc, ça peut être quoi? Des personnes qui font dans le livre, l'édition, le spectacle, la danse, la musique.

Donc, c'est pas restreint à certains domaines de la culture. C'est suffisamment large.

[Intervenant 2]

D'accord, je comprends mieux. Alors, avec quel type d'organisation vous travaillez? Quand je parle de type d'organisation, est-ce qu'il s'agit d'organisation privée, publique, ONG, non-profit ou alors à but lucratif?

[Intervenant 1]

On a eu à travailler avec tous ces types d'organisations. Déjà, publiques. Je vous ai dit qu'on a un agrément du ministère, pour les PME.

Et puis, organisation internationale et tout. On a eu à travailler pour l'Agence française de développement,

Expertise France. Non-profit.

Nous sommes membres d'associations camerounaises et panafricaines. Donc, je dirais avec tout type d'acteurs.

[Intervenant 2]

Et vu que vous avez parlé de, vous avez eu à travailler avec une organisation française. Est-ce que vos actions sont-elles internationales ou nationales?

[Intervenant 1]

Elles sont nationales parce que, par exemple, si je prends le cas de l'AIDS, le projet de l'AIDS, c'était pour le Cameroun. C'était pour financer un programme d'accompagnement pour les entrepreneurs camerounais. Donc là, on va dire que le champ d'action est national.

Mais maintenant, c'est international parce que, là, actuellement, nous allons commencer, dans les prochains jours, à créer des start-ups du Bénin, du Togo, pour un programme d'accompagnement d'entrepreneurs. Donc là, on est déjà au-delà du Cameroun. Donc, je dirais les deux, national et international.

[Intervenant 2]

OK. Alors, vous m'avez dit tantôt que vous avez déjà eu à travailler avec des ONG. Si je ne me trompe pas. Alors, avec quel type d'ONG vous avez déjà eu à travailler?

[Intervenant 1]

Quand on dit type, ça veut dire national ou international, c'est ça?

[Intervenant 2]

Oui, c'était des ONG nationales et internationales. Quels étaient, par exemple, leurs objectifs, le domaine dans lequel ils intervenaient, les domaines d'intervention? Par exemple, est-ce que c'était dans un domaine digital, dans un domaine social, culturel? Donc, les différents types d'ONG.

[Intervenant 1]

Oui, culturel. Mais là, c'était une ONG locale. Culturel et aussi social. Parce que là, il s'agissait d'un programme pour les personnes en situation de handicap. Donc, les deux d'ailleurs. Donc, l'une, c'était sur le plan culturel, l'autre, social.

[Intervenant 2]

OK. Et quand vous dites sur le plan culturel, c'était pour promouvoir l'art, c'était quoi l'objectif?

[Intervenant 1]

J'ai parlé de ça précédemment. C'était une ONG. C'est une ONG qui fait la promotion du patrimoine culturel camerounais.

Et l'un des plans de cette promotion-là, c'est d'encourager les jeunes à entreprendre ou à travailler dans le secteur culturel. Donc, à entreprendre dans le secteur culturel, on a eu à faire des ateliers de renforcement de capacité avec eux. Et à travailler dans le secteur culturel, nous avons accueilli des stagiaires ou des personnes en recondition professionnelle.

Donc, l'objectif pour elles, vraiment, c'était de travailler pour le centre culturel O Botema.

[Intervenant 2]

OK. Parfait. Et pour l'ONG social qui était le programme pour les personnes handicapées, ça consistait en quoi l'accompagnement?

[Intervenant 1]

La collaboration a été assez brève parce qu'on a eu cette idée de faire un programme pour les personnes en situation de handicap. Et on s'est dit qu'il fallait qu'on aille d'un autre site. Du coup, on a répertorié.

On a essayé de répertorier des associations et des ONG qui travaillaient, donc qui accompagnaient déjà ces personnes-là avant nous pour qu'elles nous aient à communiquer sur notre programme et qu'elles fassent venir des personnes en situation de handicap vers nous. Donc, la collaboration, c'était juste l'information, la communication sur le programme que nous étions en train de préparer. Elle a été vraiment brève, cette collaboration-là.

[Intervenant 2]

OK. Et le programme pour les personnes handicapées, c'était un programme de formation?

[Intervenant 1]

C'était un programme de formation à l'entrepreneuriat pour les personnes en situation de handicap ou pour les personnes qui avaient développé des solutions pour améliorer les conditions de vie des personnes handicapées.

[Intervenant 2]

OK. Et ça, c'était dans tout domaine, alors?

[Intervenant 1]

Oui, oui, dans tout domaine.

[Intervenant 2]

Et quels ont été les résultats de ces collaborations avec ces deux ONG? Si on parle en termes de résultats, que pouvez-vous nous dire à ce sujet?

[Intervenant 1]

Là, par rapport à la première ONG, nous sommes intervenus en tant que prestataires. Donc, en termes de l'impact et tout, ce sont eux qui peuvent le dire. Par exemple, le guide qu'on a indiqué pour eux, ce sont eux qui peuvent dire qu'il a été imprimé en tel nombre d'exemplaires ou alors qu'il a été distribué à tel nombre d'entrepreneurs.

Mais par rapport à ces sortes de formations que nous avons fait avec l'Institut français ici à Yaoundé, nous avons formé en trois jours, je crois une cinquantaine d'entrepreneurs culturels. Nous avons accueilli dans nos locaux trois jeunes qui avaient des intentions de travailler dans le secteur culturel. Ils ont travaillé ici pendant un an et demi.

Ils ont travaillé à O botama . Et par rapport au programme pour les personnes en situation d'ONG, nous avons accompagné dix-huit personnes, dix-huit entrepreneurs.

[Intervenant 2]

Dix-huit entrepreneurs, ok. Et vous continuez le suivi avec eux ou pas?

[Intervenant 1]

Nous sommes toujours en contact, pas avec tous, pas avec tous les entrepreneurs. Mais nous gardons toujours le contact avec eux pour suivre un peu à distance ce qu'ils font. Et puis, dans une certaine mesure, ils sont dans la communauté O Botama déjà.

Donc tous les événements, ils sont en BNJT. Il y en a un qui est devenu vraiment un, une treize qui est un de nos principaux ambassadeurs maintenant au Boutanma. Donc avec eux, nous avons vraiment gardé le contact.

Ça se passe très bien.

[Intervenant 2]

Donc ces personnes-là, on est d'accord qu'elles ont leur propre activité hormis la communauté O Botama?

[Intervenant 1]

Oui.

[Intervenant 2]

Alors, selon vous, quels pourraient être les principaux avantages et inconvénients d'une collaboration avec des ONG?

[Intervenant 1]

Les inconvénients de travailler avec des ONG? Là, je ne sais pas d'un thème d'inconvénients. Mais bon, si je vais prendre le cas des ONG avec lesquelles nous avons travaillé, j'ai beaucoup noté la lenteur, je vais dire quoi, lenteur administrative, lenteur dans certaines démarches par rapport au règlement des factures.

Donc la prestation est faite maintenant pour que le process peut être assez long et compliqué. Et maintenant, dans ces ONG-là, en termes de structuration aussi, j'ai pas l'impression souvent qu'elles sont suffisamment prêtes ou

outillées pour souvent mener à bien certains programmes ou certaines collaborations. Parce qu'on a l'impression parfois qu'il n'y a pas assez de préparation.

Peut-être ce qui explique souvent c'est la lenteur dans le process. Niveau communication aussi, c'est pas souvent facile peut-être de communiquer par rapport à une situation donnée. On va envoyer un mail, on le rend, on retourne.

Pas immédiatement, donc 2-3 jours plus tard. Donc pour moi, en gros, ça va être la lenteur du process. Et pour les avantages, avec nos ONG, généralement les ONG ont un impact beaucoup plus, si on regarde l'impact social, c'est plus avantageux et plus intéressant de travailler avec des ONG que de travailler avec des structures privées.

L'impact social est plus palpable et remarquable. Et aussi, les ONG ont une portée généralement peut-être internationale. Donc pour une structure comme Obotama qui ambitionne vraiment de travailler avec la diaspora ou avec des entrepreneurs hors du Cameroun, ça peut être avantageux de savoir qu'Obotama a collaboré avec telle ou telle ONG, qui a une portée même où on n'est pas tout de là juste du Cameroun.

[Intervenant 2]

Et selon vous, avec vos collaborations que vous avez faites avec ces ONG, ou en général en fonction de votre propre connaissance, quelles sont les leçons que vous pouvez tirer?

[Intervenant 1]

La question, je ne sais pas trop. Par exemple, quand je vous parlais de la lenteur, est-ce qu'il y a possibilité d'anticiper ça? Parce que là, c'est quelque chose qui est interne à cette ONG ou à cette organisation.

Je crois maintenant qu'on va anticiper ces problèmes de lenteur souvent dans le traitement. Là, vraiment, je ne sais pas comment vous dire. Bon, peut-être en amont, comment est-ce que je peux dire ça?

[Intervenant 2]

Si aujourd'hui, moi, je viens, je vous dis, OK, moi, je veux travailler avec des ONG, et quelle est la leçon que vous pouvez me donner pour ma collaboration future avec une ONG?

[Intervenant 1]

Par exemple, déjà, il faudra être très regardant vraiment en termes de traçabilité. Surtout au niveau des finances, il faudra vraiment suivre, documenter. Chaque différents étapes de la collaboration avec ces ONG. Parce qu'on a eu un souci une fois, nous n'avons pas été très regardants pour les trucs, peut-être des charges, factures et autres. Et à la fin, on a eu des petits soucis parce que, du côté de l'ONG, ils disaient qu'on n'avait pas justifié telle facture. Et puis, la collaboration s'est terminée en queue de poisson. Donc, ils nous devaient encore beaucoup d'argent. Donc, que ce soit du besoin ou d'autres façons, vraiment, il faut vraiment qu'il y ait une traçabilité à chaque fois. Surtout en termes des finances.

Aussi, ne pas hésiter, vraiment, à les relancer. Parce que, souvent, comme je disais, ça peut être très lent, c'est pas assez rapide. N'hésitez pas à les relancer, à venir vers eux vraiment régulièrement.

Et identifier dans cette ONG la personne de contact. Vous avez peut-être identifié la personne la plus réactive, peut-être le chef de projet ou un ou deux de ces collaborateurs. Identifier cette personne-là, lui écrire régulièrement, peut-être des mails ou alors son contact de WhatsApp.

Au mieux, son numéro de téléphone pour qu'à communiquer avec cette personne, ça soit beaucoup plus fluide. Et aussi, ne pas hésiter à faire, à faire grandir, à renouveler telle ou telle collaboration. Ou bien faire évoluer la collaboration, en fait.

C'est très intéressant d'associer cette ONG-là lors de vos activités. Les inviter régulièrement, les tenir informés des actions que vous faites, qui rentrent peut-être dans leurs objectifs à eux aussi. Les inviter, les faire participer à vos événements.

Et vous montrer, continuer à montrer votre intérêt à ce que cette ONG fait. Donc peut-être à l'avenir, ça peut être d'autres pistes, de nouvelles pistes de collaboration avec cette ONG. Donc pour moi, c'est ça.

[Intervenant 2]

Merci. Et pour vous, vous pensez que c'est plus difficile de travailler avec une ONG qu'avec un autre type d'entreprise?

[Intervenant 1]

Il y a des ONG qui ne sont pas assez structurées et c'est assez difficile.

Mais par contre, avec des grands groupes, c'est souvent beaucoup plus facile. Mais avec des ONG, ce n'est pas évident. Mais moi, je dirais que tout dépend de l'organisation en elle-même.

On peut être une petite ONG et vraiment, c'est tellement agréable de travailler avec. Et on peut être un grand groupe et pas assez organisé, c'est toujours difficile. Donc ça dépend souvent des acteurs qu'on a en face.

Et ce sont les hommes qui font les organisations. Donc moi, je ne veux pas dire que ça va être beaucoup plus difficile ou plus facile de travailler avec une ONG. C'est souvent les personnes qui sont derrière et qui pilotent.

Si elle est bien structurée, tout va se faire très bien normalement. Mais si elle est mal organisée, ce sera difficile.

[Intervenant 2]

Et donc, quelles sont vos attentes au sens large pour ce type de collaboration avec les ONG?

[Intervenant 1]

Les attentes d'une ONG internationale, j'aimerais peut-être qu'il y ait beaucoup plus une relation de confiance entre les deux. Une meilleure collaboration de confiance entre les deux, serait-ce parce que là, c'est un constat.

Moi, je vais dire personnellement, j'ai l'impression que quand elle n'est pas au Cameroun et qu'elle va collaborer avec une ONG au plan local, elle aura tendance à penser qu'on veut les frapper. Donc, il y a souvent cette préjugée-là entre peut-être ONG, peut-être local et international. On doit toujours penser que si on ne va pas faire les choses bien et qu'on voudra les escroquer d'une façon ou d'une autre.

Maintenant, au niveau local et même international, il serait bien que des ONG communiquent davantage sur ce qu'elles font. Parce que l'impact, surtout sur le plan social, est vraiment considérable. Mais il y a souvent un souci de communication.

Il y a beaucoup d'ONG, on ne sait pas exactement ce qu'elles font, comment elles le font, avec qui elles le font. Qu'elles communiquent davantage sur leurs activités et qu'elles ne se ferment pas vraiment en collaboration avec les autres acteurs, notamment les incubateurs, parce que sur certains points, nos actions se rejoignent. Qu'elles ne ferment pas totalement la collaboration avec les socios d'accompagnement de l'ONG.

[Intervenant 2]

Alors, toujours selon vous, quelles sont les principales forces de ce type de secteur au Cameroun?

[Intervenant 1]

Bon, les principales forces, c'est quoi? Parce que les ONG touchent les couches assez vulnérables de la population. Elles touchent des sujets sensibles.

On va voir des ONG qui ont travaillé avec les enfants, les personnes en situation de handicap, les personnes âgées. Donc là, la cible, c'est les sujets, par exemple, développement durable, égalité des genres, autonomisation de la femme. Donc, pour moi, c'est la principale force, la cible, le domaine d'intervention.

Et aussi, la principale force, c'est que ce sont des activités qui intéressent les bailleurs internationaux. Donc, quand il y a généralement, par exemple, l'Agence Française de Développement a tendance peut-être à subventionner ou accompagner des ONG. Parce qu'elles vont, par exemple, s'occuper peut-être des femmes, des jeunes filles, ainsi de suite.

Donc, c'est beaucoup plus dur pour une entreprise d'attirer l'attention des bailleurs internationaux par rapport à une ONG. Surtout quand ces ONG sont sur le terrain depuis peut-être une dizaine d'années. Elles ont beaucoup plus d'avantages d'être subventionnées.

Elles recevront beaucoup plus de subventions, par exemple, qu'à une entreprise. Parce que le but de l'ONG est peut-être l'impact social. L'entreprise doit se faire du chiffre.

Pour moi, c'est le principal atout, la principale force. Et aussi, par rapport même à l'organisation et tout, la

structuration, il est beaucoup plus, je ne vais pas dire facile, mais par exemple, une ONG au Cameroun ne va pas trop se faire embêter par tout ce qui est fiscalité, impôts, déclarations et tout, par rapport à une entreprise dont ses chances de survie, si je peux dire comme ça, sont plus élevées que celles des entreprises.

[Intervenant 2]

Oui, je demandais quelles sont leurs faiblesses.

[Intervenant 1]

La faiblesse, c'est qu'elles dépendent, comme je disais, peut-être à 80% de la subvention. Donc, si elles ne sont pas subventionnées, l'activité tourne autour à l'ONG.

Pour moi, c'est la principale faiblesse. Et puis, je me dis aussi que le personnel qui travaille, je n'ai pas encore été vraiment très, très proche de plusieurs ONG. Mais le peu que j'ai eu un tout petit peu à fréquenter, je me dis que le personnel qui travaille a du mal à répondre à certains standards internationaux.

Par exemple, vous allez faire une réunion, vous allez vous rendre compte que la personne a des difficultés à faire un Google Meet, une réunion sur Zoom, des choses comme ça. Quelqu'un vous envoie un document, une lecture avec une mise en forme vraiment terrible, un document pas très bien préparé et tout. Bon, là, je dirais peut-être la faiblesse, ça peut-être dépendre de la subvention, peut-être un peu voir au niveau des ressources humaines.

Bon, là, je parle des ONG locales camerounaises, mais au niveau international, généralement, les ressources humaines, elles sont au top.

[Intervenant 2]

Donc, en fait, pour les ONG locales, on parle du personnel pas qualifié, alors c'est plus une qualification du personnel. Et quels sont les défis spécifiques de ce secteur?

[Intervenant 1]

Les défis de ce secteur... bon, toujours au niveau local, c'est de pouvoir se maintenir et avoir un vrai modèle économique et ne pas dépendre uniquement de la subvention. Pour moi, ça, c'est le principal défi.

Et maintenant, comme je disais, beaucoup d'ONG ont accès de tels champs d'intervention sur les objectifs durables de développement. Mais une fois, parce que je crois que c'est les ODD, je crois qu'il y a une échéance, une fois que ce sera passé, elles vont parler de quoi?

Vers quoi est-ce qu'elles vont s'orienter? Et puis maintenant, elle travaillent beaucoup avec des groupes spécifiques généralement, des groupes sensibles et tout.

En fait, le défi aussi sera peut-être de mesurer leur impact, savoir si leurs vaccins sont vraiment bénéfiques aux populations sur le long terme. Et aussi, comme je disais, qu'il y a un souci de communication. Aussi, peut-être le défi, ça serait peut-être de communiquer sur leurs chiffres clés et sur leurs activités, parce qu'elles travaillent beaucoup sur le terrain.

Mais maintenant, les populations obligées ne sont pas suffisamment informées. Par exemple, moi, je ne suis pas capable de vous dire qu'il y a peut-être un énorme nombre d'ONG dont les activités se rapprochent beaucoup plus, peut-être au bout d'un moment. Pourtant, je suis sûre qu'il y en a.

Sur les réseaux sociaux et tout, il faut beaucoup fouiller, il faut aller, il faut mettre les bons mots clés dans le moteur de recherche pour trouver l'ONG qui nous intéresse, qui peut être intéressante. Donc, ça va être la communication, mesurer leur impact sur le long terme, surtout s'assurer que l'impact est vraiment positif pour le groupe. Cible, voire aussi leur modèle économique, pour qu'elle ne dépende pas de la subvention. Et comme j'ai dit plus haut, le personnel.

[Intervenant 2]

Alors, selon vous aussi, quelles sont les perspectives de développement futur pour les ONG au Cameroun?

[Intervenant 1]

Hum, là, je crois que je vais accorder la réponse. Perspectives de développement pour les ONG au Cameroun? Hum, là, j'essaie un peu de voir ce que je peux dire.

[Intervenant 2]

Mais rassurez-vous! Si je peux vous rassurer, vous avez l'impression de dire la même chose, mais à chaque information, c'est différent, il y a quelque chose de nouveau. Franchement, je pense que c'est juste une impression que vous avez, mais l'information, à chaque fois, elle est quand même différente.

[Intervenant 1]

Ok, bon, les perspectives pour les ONG. Hum, bon, les perspectives pour les ONG. Déjà pour les ONG, c'est pour les défis, les défis au quotidien.

Avec la situation socio-économique et politique même du Cameroun qui est en train d'évoluer, il y a de nouveaux défis. Par exemple, les crises, il y a d'abord eu beaucoup la crise du nord-ouest et du sud-ouest. Et ça a entraîné tout un mouvement avec les personnes déplacées, les victimes, peut-être les victimes de ces crises-là.

Ce serait vraiment de s'adapter, mais vraiment tenir compte des nouveaux défis de la situation socio-économique du Cameroun. Il y a d'abord ça. En plus, même des déplacées internes n'ont pas beaucoup plus vraiment de la vie chez elles.

Donc, les prix augmentent, mais pour beaucoup de Cameroun, le salaire n'augmente pas. Donc, ce sont des problèmes qu'il faudra peut-être anticiper. Peut-être que certains ONG pourront aborder, en plus des déplacées internes, la vie chère.

La situation du Cameroun est en train d'évoluer et avec son lot de problèmes, son lot de thématiques qu'il faudra aborder. Et là, je me dis que vraiment, c'est une autre perspective, un nouveau champ d'action pour les ONG. Parce que pendant plusieurs années, on a parlé de femmes, enfants, personnes en situation de handicap.

Il y a ça, mais il n'y a plus que ça, en fait. Donc, ça va être ces nouvelles perspectives-là. Là, c'est pour le domaine d'intervention.

Si on parlait d'autres perspectives pour les ONG, est-ce qu'on pourrait encore dire... Mais là, ça ne concerne pas seulement les ONG, mais ça peut concerner l'éducation nationale, l'académique, en fait. Parce qu'il y a beaucoup d'ONG, mais en fait, est-ce qu'on prépare vraiment les gens à travailler pour telle ou telle ONG?

Est-ce que dans les universités, est-ce qu'on prépare vraiment les jeunes? Ou alors, est-ce qu'on les oriente déjà naturellement vers ce type d'acteurs-là? Parce que beaucoup, on se dit que pour les plus chanceux, on se retrouve, par exemple, au pneu de coopération avec le monde, avec l'organisation internationale et tout.

Mais il y a souvent des petits acteurs locaux comme ça. Je prends, par exemple, le cas de cette ONG ou association qui travaille avec les personnes de situation de handicap. Est-ce qu'un jeune qui va sortir, va avoir sa licence ou son master, va s'orienter naturellement vers ce type d'acteurs-là, par exemple?

Il y a aussi des orientations, peut-être des perspectives au niveau de l'orientation professionnelle. Mais là, ça ne concerne pas que les ONGs, c'est d'orienter peut-être des jeunes après leurs études à travailler vers ce type d'acteurs. Mais dans les universités aussi, à les préparer de la meilleure des manières pour qu'elles soient prêtes à l'emploi, peut-être, pour les ONGs, les ONGs Camerounaises.

La principale ONG, ou en tout cas, la plupart des Camerounais, c'est la Croix-Rouge. C'est la Croix-Rouge, mais à côté, il y a beaucoup, il y a des petites ONGs aussi, peut-être, qui demandent de travailler avec les personnes handicapées. Oui, c'est ça.

Et peut-être d'autres perspectives aussi, c'est... Non, qui va beaucoup, puisqu'ils doivent rejoindre la première, en fait. Parce qu'elles dépendent, comme je disais, beaucoup des subventions et tout.

Mais moi, je me suis souvent demandé, pour assurer leur pérennité, est-ce qu'il n'y a pas un autre mode de fonctionnement possible? Est-ce que les ONGs peuvent avoir des modèles économiques et ne pas totalement dépendre des subventions? Donc, je me suis souvent demandé, est-ce qu'il y a certaines possibilités là pour qu'elles financent, elles-mêmes, la plupart de leurs programmes et de leurs activités?

Donc, à trois, je me dis qu'à un moment, la subvention va peut-être baisser et disparaître, parlant des bailleurs internationaux. Donc, dans ce cas-là, est-ce que dans ce tournée-là, il y a des acteurs de coefficient qui se dépendent

de ces subventions? Peut-être la présidence ou du ministère, telle ou telle.

Là, je ne sais pas si ce sera possible. Et dans le cas où ce ne sera pas possible, comment déjà se préparer et avoir un vrai modèle économique pour leurs activités?

[Intervenant 2]

Ok. Et donc, quelles recommandations pouvez-vous nous donner à une ONG qui souhaite collaborer avec des acteurs locaux? Parce que précédemment, vous avez beaucoup parlé de collaboration avec les acteurs locaux, du personnel.

[Intervenant 1]

La recommandation, c'est un peu préparer pour que les collaborations se fassent dans les meilleurs des manières.

Les recommandations. Déjà, avant, si vous identifiez une ONG, il faudrait au minimum, bien les étudier c'est comme dans tout, il y a des personnes qui ne font pas grand-chose, parce qu'ils sont juste un objectif de connaissance et de collaboration. D'ailleurs, bien sûr, là-dessus, avec l'entité avec laquelle vous travaillez, il y a des descentes sur le terrain.

Avant même la collaboration, descendre sur le terrain, demander à rencontrer, à discuter avec les responsables. Pour être sûr que c'est vraiment le type d'ONG avec laquelle vous souhaitez travailler. Maintenant, une fois que vous avez identifié cette ONG, vous êtes sûr que ce sont vraiment des acteurs de terrain et qu'ils sont sérieux, il faut formaliser votre collaboration.

Par exemple, dans le cadre d'un programme, il faudrait que les thèmes de la collaboration soient clairs et communs par les deux parties. Que ce soit l'objet, la durée, le mot de paiement, s'il y en a, les modalités et tout, il faudrait vraiment que ce soit clair. Quand j'ai parlé, j'ai soulevé le problème de la communication.

Peut-être que ça peut rentrer dans le mode de fonctionnement. Je crois que j'ai déjà terminé de répondre à la question.

[Intervenant 2]

On est d'accord que cette réponse applique à toute collaboration avec les acteurs locaux, que ce soit pas spécialement avec les ONG?

[Intervenant 1]

Oui.

[Intervenant 2]

Et vous, aujourd'hui, si on vous demande quels sont les principaux facteurs clés de succès pour une collaboration efficace avec les acteurs locaux au Cameroun, quelle serait votre réponse?

[Intervenant 1]

Les facteurs clés de succès, le principal facteur clé pour moi, c'est la personne avec qui on travaille. C'est quelque chose que j'ai observé. Quand on travaille avec des personnes sérieuses et conscientes, on n'a que de bons résultats.

De deux, quand tout est bien organisé, on a un plan, une clé, on sait quels sont nos objectifs, on a une maîtrise du contenu du programme, c'est le deuxième facteur clé. Et aussi, il y a une bonne préparation. Parce que le tout, ce n'est pas de dire qu'on va travailler avec tel ou tel acteur ou telle thématique sur une thématique précise.

Je vais encore revenir sur l'état. Par exemple, il y a des personnes en situation de handicap et ce programme n'est pas abouti parce que je crois qu'ils n'étaient pas suffisamment préparés sur les réalités de cette cible-là. Donc, si je peux me résumer, c'est la personne avec qui on travaille, l'organisation, la structuration, et aussi la préparation.

Il faut une bonne préparation avant de s'engager avec tel type d'acteur ou alors avec telle ou telle cible.

[Intervenant 2]

Avez-vous des exemples concrets de collaborations réussies avec des acteurs locaux?

[Intervenant 1]

Oui, je veux parler pour O Botama. Avec O Botama, depuis 2018, ça s'est bien passé. Il n'y a pas eu de mauvaises surprises à la fin.

Nos collaborations ont plutôt bien marché. Sauf qu'on n'est pas rentrés en possession de tous nos frais et de tout notre argent parce qu'il y avait eu un problème de formalisation. On n'était pas vraiment mis d'accord sur tous les thèmes du contrat. Mais à part ça, tout s'est bien passé.

[Intervenant 2]

Est-ce que vous pensez que votre entreprise serait prête à participer à un projet de collaboration avec une ONG dans le domaine de l'IT? Dans le domaine de l'IT, que ce soit l'éducation, le consulting, l'adware, donner, fournir des équipements informatiques?

[Intervenant 1]

Oui, on a déjà eu à faire ça, mais c'était une entreprise. Mais oui, O Botama peut s'engager sur ce sujet-là.

[Intervenant 2]

Alors maintenant, je vous remercie déjà pour toutes les questions. J'aimerais faire un focus sur une organisation particulière dans IT4Africa avec qui je pense que vous avez déjà eu, je ne sais pas, avec IT4Africa. Est-ce que vous avez déjà entendu parler de IT4Africa?

Vous savez ce qu'elle fait, ses champs d'action? Donc avez-vous eu des collaborations avec IT4Africa?

[Intervenant 1]

Oui.

[Intervenant 2]

Et c'était quel type de collaboration?

[Intervenant 1]

Fourniture d'appareils informatiques. Oui, juste ça.

[Intervenant 2]

Et quelle est votre appréciation ou perception par rapport à cette collaboration?

[Intervenant 1]

Très bénéfique. Elle nous a beaucoup aidé en tout cas, parce que la collaboration était en bon moment, on avait vraiment besoin de ce service-là. Donc pour nous, ça a été très intéressant.

[Intervenant 2]

Quels sont les domaines dans lesquels vous pensez qu'une collaboration avec IT4Africa serait plus bénéfique?

[Intervenant 1]

Plus bénéfique. C'est un problème d'abord, c'est que c'est limité à la fourniture d'appareils électroniques, etc. Parce que c'est un vrai problème, c'est un vrai besoin que nous avons.

Et puis bon, là c'est le principal volet. Maintenant, s'il y a un accompagnement, puisque nos entrepreneurs sont beaucoup dans la tech et le digital et tout. Si la collaboration pouvait aller dans un accompagnement de ces entrepreneurs-là, parce qu'en interne, nous n'avons pas officiellement recruté un chargé d'accompagnement du domaine digital.

Malheureusement, nous faisons encore appel à des prestataires externes, ce qui peut coûter assez cher. Du coup, si on pouvait avoir une collaboration de tel genre, peut-être qu'on puisse solliciter une personne IT4Africa à qui peut-être venir entretenir les entrepreneurs sur tel ou tel sujet. Essayer peut-être de revoir leur prototype.

Par exemple, si Obotama crée ce qu'on appelle un laboratoire de fabrication AFAB Lab, ils auraient la possibilité vraiment de déplacer, agencer, créer leur propre maquette. Nous n'avons pas la ressource en interne, donc quelqu'un de IT4Africa vient les accompagner, soit gratuitement ou à un prix vraiment très réduit. Ce serait intéressant pour O botama.

[Intervenant 2]

Vu que là, vous me faites savoir qu'il y a un problème d'accompagnement, selon vous, s'il y a une entreprise qui vient se présenter, quel type d'entreprise préférez-vous travailler? Public, privé, ONG?

[Intervenant 1]

Peut-être. Si l'entreprise veut se faire accompagner, il n'y a pas de souci, il n'y a pas de préférence. Peut-être un peu moins le privé, parce que ça peut être un peu difficile.

C'est surtout s'il y a un budget ou quelque chose à payer pour ça. Alors que quand il s'agit des acteurs publics, c'est beaucoup plus facile. Eux, ils ont souvent des budgets consacrés pour l'accompagnement et tout, souvent les ONG.

Mais généralement, quand on va travailler pour une structure publique, privée, pardon, elle va discuter. La négociation sera très, très, très compliquée.

[Intervenant 2]

Vous avez aussi évoqué le fait que vous n'avez pas une personne chargée d'accompagnement interne pour accompagner les entreprises avec lesquelles vous travaillez et que ça serait peut-être un aspect intéressant si vous pouvez avoir des personnes chez IT4Africa. Et que vous avez le choix entre le fait que IT4Africa vienne en tant que ONG ou alors en tant qu'entreprise privée ou publique, avec quel type d'entreprise vous auriez souhaité vous aider?

[Intervenant 1]

Avec une ONG.

[Intervenant 2]

Et pour vous, quels sont les critères les plus importants pour vous pour choisir un partenaire d'accompagnement?

[Intervenant 1]

L'expérience. L'expérience. L'expérience, c'est compliqué mais forcément, ça va de pair. L'expérience, aussi, c'est les conditions. Les conditions, ça va à fond quand on vient aussi.

Si ça va nous coûter très, très cher, on aura des difficultés. Parce que nous, on est une association. Mais si c'est un partenaire qui est dans la même optique d'accompagnement, impact social, qui cherche pas forcément le profit, mais plutôt à maximiser son impact, là, ça va se faire plus facilement.

[Intervenant 2]

Ok. Alors, vous m'avez dit que vous avez opté pour un statut d'accompagnement, enfin d'association, pardon, un statut d'association que vous avez eu en novembre 2019, si je ne me trompe pas. Pourquoi avoir choisi un statut d'association et pas un autre?

[Intervenant 1]

on se disait, à l'époque, ayant le statut d'association, vu que l'innovation, c'était l'activité principale, on se disait qu'on aurait plus de facilité pour obtenir des subventions d'une manière internationale et beaucoup plus qu'en étant une entreprise. Et surtout que, comme l'activité principale, c'est l'innovation et les entrepreneurs, en tout cas dans notre contexte, n'ont pas souvent les moyens, généralement, n'ont pas les moyens. C'est une cible pas très financièrement, pas très à l'aise.

On s'est dit que ça ne devait pas être un service qu'on allait réussir à vendre. Donc, c'est pour ça que la plupart de nos programmes sont subventionnés à 100 % de nos demandes de rien. Et tout ça, c'est grâce à l'intervention de Bailleurs.

Donc, c'est pour ça qu'au début, le statut d'association était plus intéressant que celui d'entreprise.

M. T

[Intervenant 2]

Donc, nous pouvons donc commencer. Dans un premier temps, je vais vous demander de vous présenter votre nom, votre âge, votre ville d'origine et le pays.

[Intervenant 1]

Oui, moi c'est M. Tarou Sandion Christian. J'ai 40 ans. Je suis Camerounais, je vis au Cameroun. Je suis né à Douala, mais d'origine de l'Ouest. Je suis originaire de l'Ouest, dans le département du Ndé. Et précisément à Bazou.

[Intervenant 2]

Alors, pouvez-vous m'expliquer quel est votre parcours professionnel, s'il vous plaît?

[Intervenant 1]

Mon parcours professionnel, après mes études supérieures, j'ai fréquenté à l'Institut pour le développement de 2003 à 2006.

En fin 2006, j'ai été retenu dans le cadre d'un projet lancé par le Programme national du développement des racines et tubercules. Le projet était financé par le FIDA, le Fonds international du développement agricole.

Le projet a duré 6 mois. Donc, comme c'était en fin 2006, j'ai été couturé le fin 2007 parce qu'il y avait des petits retards. Et en janvier 2008, il y a une fois de plus, j'ai été retenu à l'IPD pour le camp personnel dans le cadre de l'informatique parce qu'il faut dire aussi que j'avais un background d'informaticien. Et c'est comme ça que depuis là, oui, j'ai bâti ma carrière jusqu'au début. Donc, j'ai une grande relève sur mon fréquent de développement.

[Intervenant 2]

Et aujourd'hui, quel est le poste que vous occupez?

[Intervenant 1]

Ici, j'occupe le poste de responsable du département conseil. Et cumulativement, je suis le chef du département de formation, analyse et formation des projets et puis technologie de la formation.

[Intervenant 2]

Et depuis combien de temps votre organisation existe?

[Intervenant 1]

L'IPDAC existe depuis 1965.

[Intervenant 2]

Ok. Donc, l'IPDAC est différent de l'IPD ou c'est une filiale?

[Intervenant 1]

Oui, l'organisation internationale, c'est l'IPD. Cette organisation a des instituts régionaux.

[Intervenant 1]

On a l'IPDAC qui couvre l'Afrique Centrale. On a l'IPD à l'ouest qui couvre l'Afrique du Nord, l'Afrique du Ouest et du Sahel. On a l'IPD Ouest Africa, en Corée qui couvre l'Afrique du Nord.

On a l'IPD, un autre IPD en Zambie, un autre IPD au Maroc, etc. Donc, l'IPDAC c'est le premier institut de l'organisation internationale IPD.

[Intervenant 2]

Et pouvez-vous me présenter du coup l'organisation IPDAC, donc quels sont ses objectifs? Le groupe, la taille de l'entreprise, son statut juridique et ses objectifs principaux.

[Intervenant 1]

Alors, je dirais ici que l'IPD c'est pas une entreprise, c'est une association internationale, à but non lucratif. Et l'IPD, dans le terme de ses activités, intervient sur trois axes. Le premier axe c'est la formation. Il faut se dire ici

que la formation comprend tous les types de formation, longue durée, qui est une formation diplômante, courte durée, qui est une formation à la carte, généralement pour les professionnels, pour les personnes qui viennent renforcer leur capacité. Et dans la courte durée, on a les ultra-courtes durées, comme les séminaires et les ateliers. La courte durée ici c'est des formations qui représentent un mois, entre deux mois et six mois.

Et les séminaires c'est une semaine, deux semaines, les ateliers c'est trois jours environ. Et l'IPD aussi, ça c'est leur formation, leur appui-conseil. C'est la branche de l'IPD qui soutient les organisations, s'il y a des études à mener, s'il y a une intervention à faire au profit des populations vulnérables et autres.

L'IPD, dans le cas de ses activités, peut élaborer des projets de développement pour améliorer la condition de vie des populations bénéficiaires dans un certain nombre de domaines. L'IPD le fait également aussi à travers cet arsenal avec ses métiers partenaires qui soutiennent aussi le développement. L'IPD aussi a un volet recherche, donc recherche et innovation, donc tout ce qui concerne les travaux de recherche, les publications, dans un certain nombre d'études effectuées sur le terrain, de mettre en valeur les résultats même des activités menées dans le cadre de l'appui-conseil, même des travaux des étudiants et des travaux même des recherches des formateurs, etc.

L'IPD également, à travers cet arsenal d'activités, mène des recherches et fait des publications. On voit les trois grands axes d'activités de l'Institut panafricain pour le développement de manière générale qui sont les tribus au niveau des instituts régionaux. Donc tous les IPD sont appelés à agir dans le cadre de leurs interventions à travers ces trois axes d'activités.

[Intervenant 2]

OK. D'accord. Il y a plus ou moins combien d'employés à l'IPD-AC ?

[Intervenant 1]

Actuellement, l'IPD-AC dispose d'une trentaine d'employés permanents. Donc il faut se dire qu'à l'IPD, les employés permanents que nous appelons les employés internes sont subdivisés à deux niveaux. Il y a le personnel cadre qui sera sujette à la tridimensionnalité de l'IPD, telle que je viens d'élucider plus haut, notamment à la formation de l'appui-conseil en recherche.

Donc tout ce qui concerne le personnel cadre doit pouvoir se déployer dans ces trois domaines d'activités. L'IPD également a un autre type de personnel qu'on appelle le personnel administratif et technique qui sont les personnels locaux qui ne peuvent être déployés que dans l'environnement local, le pays où ils sont employés, tandis que le personnel cadre peut être déployé au niveau international. Et ce personnel administratif et technique pour soutenir le travail mené par le personnel cadre. Donc il y a un appui au personnel cadre dans le cadre des activités.

[Intervenant 2]

Et donc, avec quel type d'organisation vous travaillez? Est-ce que c'est avec une organisation privée, publique, une ONG? Enfin, quel genre d'organisation vous travaillez?

[Intervenant 1]

En fait, c'est une pièce de travail avec un type d'organisation. Quand on parle d'un développement, d'un cours de développement, on travaille avec des organisations de la société civile, des associations. Nous travaillons avec des gouvernements en termes d'appui.

Par exemple, sur le site, on peut solliciter l'IPD sur trois choses qui concernent leurs compétences. Nous travaillons aussi avec des entreprises dans le cadre, forcément, des capacités.

C'est aussi l'IPD dans le cadre d'élaboration d'un projet, d'une stratégie, d'un plan stratégique, même opérationnel, etc. Nous travaillons aussi avec d'autres organisations internationales. Je peux citer ici Plan International, où nous avons un partenariat sérieux.

B&M nous a condamnés à plusieurs missions d'évaluation. Nous avons un programme piloté par le ministère de l'Environnement tchadien, le programme RECONNECT, où les PRC ont apporté une expertise en termes d'évaluation de leur projet. Bref, je dirais qu'il n'y a pas de limites en termes de déploiement d'activités en ce qui concerne les institutions avec lesquelles l'IPD travaille.

[Intervenant 2]

OK. Parfait. Et donc, vos actions sont internationales, alors?

[Intervenant 1]

Oui, oui. Nous avons des actions au-delà du périmètre national. Il faut aussi dire que nous recevons aussi un appui du gouvernement.

Je crois qu'auparavant, parce que moi j'ai 40 ans et vous avez dit que l'IPD existe depuis 1965, donc presque 60 ans. L'IPD existe plusieurs années avant même ma naissance. Selon les archives, les États africains membres avaient fait aussi des contributions.

L'IPD est obligé d'aller soi-même chercher la mission de travail et d'ouvrir cette énorme partenariat qui, au jour d'aujourd'hui, semblerait déjà s'estomper.

[Intervenant 2]

Et quelle est la raison derrière ?

[Intervenant 1]

La raison qu'on évoque généralement, c'est les points de gouvernance, le non-respect de certaines directives des partenaires. Ça, c'est ce que j'ai suivi, puisque ces raisons, ces problèmes-là existent depuis ma mère. Je ne puis moi-même être considéré comme personnel de l'IPD.

Ce que j'entends, et de certains anciens, il y avait quelque chose d'important qui était rapproché à l'IPD, le problème de gouvernance de manière générale. Au jour d'aujourd'hui, c'est vrai que depuis 2010, il y a une nouvelle équipe. Après, c'est une équipe de gouvernance qu'on a constatée.

Il y a eu une relance sur les activités de l'IPD. On a mis en place une nouvelle dynamique. Et jusqu'à aujourd'hui, on est dans le cadre de cette dynamique-là.

Notre rêve est né, c'est dans l'espoir de renouveler la gouvernance des différents partenaires qui se sont retirés, de restaurer la vision même, ou alors de restaurer l'IPD qui a existé.

[Intervenant 2]

Si j'ai bien compris, vous travaillez également avec des ONG. Pouvez-vous me citer avec lesquelles vous avez déjà travaillé, s'il vous plaît?

[Intervenant 1]

Je crois qu'il y a une association en France solidaire. Il y a l'ADD, l'Association concernant l'urgence et le développement de droits. L'AGSE, j'ai déjà parlé de l'ONG, c'est une institution étatique de coopération.

Donc, l'IPD au jour d'aujourd'hui, comme je vous l'ai expliqué, a traversé beaucoup de situations compliquées, si bien que beaucoup de partenaires se sont retirés. Alors, si il fallait donner l'historique des ONG avec laquelle l'IPD a travaillé, même dans le temps, je vous dirais qu'il y a peut-être deux mois, qu'il y aura une liste exhaustive. Mais s'il faut regarder ce qu'il y a dans le pipe actuellement, depuis que je travaille, je vais citer par exemple l'IRED qui a eu à financer un programme, qu'on nous a appelé le programme PROFADEL.

Nous avons Schneider Electric, qui actuellement accompagne l'IPD, dans le projet de formation des artisans électriciens. Ça fait environ dix ans que ce programme existe ici.

[Intervenant 2]

Est-ce que vous travaillez toujours ? Parce que sur le site, quand j'ai fait quelques recherches, il y avait quand même la BMZ, GFO, je ne sais pas si c'est toujours d'actualité.

[Intervenant 1]

Oui, c'est des institutions avec lesquelles l'IPD a travaillé, l'IPD-AC, l'IPD de manière générale l'IPD-AC en particulier, parce qu'il faut se dire que le rôle du Secrétaire Général dans la situation de l'IPD, c'est le Secrétaire Général qui nous donne des partenariats, des conventions, qui apportent véritablement ce qu'on appelle activités en compte des IPD régionaux. Donc, si dans ces démarches au niveau international, il y a une prestation qui concerne l'IPD-AC, directement, cette prestation est confiée à l'IPD-AC pour la mise en œuvre. Si c'est une prestation qui concerne la zone anglophone, c'est lié à la distribution de l'IPD qui couvre la zone anglophone, et ainsi de suite.

[Intervenant 2]

D'accord. Ensuite, quel type de collaboration, brièvement, avez-vous fait avec les différentes ONG.

[Intervenant 1]

En termes de collaboration, je vous ai dit, c'est toujours à travers nos arts d'activité. Il y a des ONG qui, après leur personnel, se font former dans certains domaines de compétences de l'IPD. Il y a des ONG qui œuvrent dans un domaine spécifique du développement et qui comptent à l'IPD pour la mise en œuvre et apportent des financements pour que l'IPD puisse se déployer sur le terrain parce que, estimant que c'est l'institution qui détient la compétence et le professionnalisme nécessaire pour faire ça.

On est probablement aussi avec certaines organisations parce que quand on parle d'ONG ici, il faut regarder aussi les organisations du système des Nations unies puisque j'ai cité précédemment l'OEM qui avait un projet sur l'autonomisation de la jeunesse nigérienne dans la zone de Difa. Donc, les valeurs ont été faites par l'IPD, de goutte en goutte, aussi en termes de collaboration. Donc, il peut y avoir des prestations avec les thèmes de référence correctement définis.

Qui sont directement confiées à l'institution, à l'IPD. Ou alors l'IPD peut postuler et obtenir le marché. Il faut se dire que depuis ces dix dernières années, le rôle de conseil et de recherche a été un tout petit peu ardent.

L'IPD ne s'est pas véritablement déployé dans ce secteur-là. Pourquoi ? Parce que c'est le secteur à travers lequel la plus grande source de financement des activités de l'IPD provenait.

Donc, ces dix dernières années, c'est beaucoup plus l'articulé d'activités, formations qui soutiennent environ 80% des charges de l'IPD. Surtout la formation de langues.

[Intervenant 2]

Et quels ont été les résultats de ces collaborations ?

[Intervenant 1]

Les résultats de ces collaborations, je pense que je serais mieux placé pour les donner. Puisque je ne suis pas généralement dans la confidentialité des évaluations faites par les partenaires sur la collaboration. Mais visiblement, je peux dire qu'actuellement, nos collaborations souffrent d'un certain nombre de problèmes.

C'est-à-dire que la mise en œuvre des dispositions décrites dans certaines de nos collaborations peine souvent à être respectée par l'IPD en tenue de la situation financière de manière globale qui n'est pas bonne. Donc, quand nous avons une activité, parfois les difficultés financières, les problèmes de trésorerie que nous vivons à ces jours-ci nous amènent parfois à compromettre certaines dispositions. Pas parce que nous voulons les compromettre, mais parce que nous nous trouvons dans des situations de suivi.

Je vais prendre un exemple simple. Si on a, par exemple, un financement de 30 millions pour une activité, par exemple, et qu'entre-temps, on n'a pas assez de recettes qui nous permettent de supporter les charges. Et face à une charge de fonctionnement tel que le salaire du personnel, le paiement des factures d'électricité, on se voit très souvent en train de remettre en cause certaines dispositions inscrites par le financeur pour la mise en œuvre du projet au profit de la gestion de certaines charges de fonctionnement.

Ce qui fait qu'à la fin de la collaboration, on se trouve parfois butés, puisque ce sont des cas de force majeure. Parfois, les bailleurs de fond ne sont pas très audibles à ce type de fonctionnement. Et du coup, on voit leur mécontentement par une rupture de collaboration ou à l'inverse, il n'y a plus de réaction. Je vois par exemple le partenariat avec l'IRED qui s'est mal soldé. Il y a eu un problème au niveau du financement de certaines activités pour lesquelles le budget consommé. Et du coup, ça nous a plongés dans une difficulté. C'est bien qu'au jour d'aujourd'hui, nous sommes en train de tout faire pour monter la pente et résoudre ce problème.

Parce qu'étant conscients de cette situation, il faudrait absolument résoudre ce problème. Même si on voulait véritablement continuer ce partenariat-là. En fait, ce sont des prérequis que l'institution a imposés pour que le partenariat puisse éventuellement être reconduit.

[Intervenant 2]

Mais l'IPD n'est pas en train de faire faillite ?

[Intervenant 1]

Non, l'IPD n'est pas en train de faire faillite. Au contraire, il y a plus d'actifs que de passifs.

Si je prends un exemple simple, les créances de l'IPD c'est différent. Les créances ou bien les personnes qui ont bénéficié de ces interventions, les créances de l'IPD sont au-dessus des dettes contractées.

Donc, s'il fallait faire une relation financière objective, on pourrait dire qu'à l'heure où nous nous trouvons, nous avons un problème de trésorerie et nous avons un problème financier en tant que tel. Parce que ce que nous demandions à nos différents clients, dans le domaine des organisations à but non lucratif, c'est vrai que c'est mal placé de parler de clients ici parce qu'on parle de clients c'est comme si on est dans une activité lucrative.

Donc, on prend des clients ici comme des bénéficiaires de nos prestations. Les prestations ne sont pas gratuites. Ce sont des prestations qui méritent d'être payées, qui seront payées peut-être à 10%, à 20%, à 40% et qui ont encore des paiements à effectuer.

Donc, quand on regarde dans tout ça, si on fait un calcul optimiste rapide, s'il arrivait que toutes les créances de l'IPD seraient restituées, l'IPD pourra supporter les dettes qui pèsent sur l'institution.

[Intervenant 2]

OK. Parfait. Maintenant, si on sort un petit peu selon vous, quels sont les principaux avantages et inconvénients de la collaboration avec des ONG?

[Intervenant 1]

Les avantages de la collaboration avec les ONG ici résident sur le fait que vous demandez de manière globale ou bien les avantages et les inconvénients de la collaboration des gens faits par l'IPD.

[Intervenant 2]

Oui, de manière globale.

[Intervenant 1]

Oui, de manière globale, les avantages de collaborer avec des ONG, déjà il y a l'avantage d'expérience, l'expérience que nous avons dans le domaine du développement. Si nous faisons une ONG, nous sommes maintenant avec une ONG qui fait dans l'humanité, on peut déjà se partager des expériences dans ce sens-là. Il faut se dire qu'il y a le domaine du développement et le domaine de l'humanité, c'est deux domaines différents.

Le développement est ingénieux lorsqu'il y a accalmie. Donc après, par exemple, si nous sommes dans des pays où il y a la guerre, nous pouvons parler du développement alors que les gens veulent la paix, alors que les gens vivent dans la peur, alors qu'on n'a pas eu la liberté d'aller et de revenir. Donc quand la paix s'installe et qu'il n'y a rien pour compter d'aller de l'avant, il faudra relancer l'économie et c'est en ce moment qu'on parle de développement.

Les avantages aussi de travailler avec des ONG, il peut y avoir ces différentes interventions-là. Si on sait qu'on est spécialisé dans le développement, il y a quand même une action à mener dans ce sens-là. On peut être forcément contacté pour mener ces actions-là.

Les inconvénients ici, c'est que si on ne respecte pas scrupuleusement un certain nombre de dispositions sur lesquelles ces institutions-là sont assez regardantes, on risque d'avoir des ruptures de coopération. Et puis s'il y a rupture, les spéculations financières en termes de budget, le fonctionnement fait sur ces aspects-là, pour ne pas poser vraiment de préjudice parce qu'à un moment donné, si on savait que de ce partenaire, on pourrait avoir 100 millions par exemple qui pourraient entrer dans notre fonctionnement et nous permettre de supporter un certain nombre de charges. S'il y a rupture de ce partenariat-là, il faut trouver d'autres formes pour trouver les mêmes 100 millions parce que les charges sont là.

Les ruptures d'électricité et autres, les réparations, les installations et autres. Donc on ne comprend pas qu'il y ait rupture de coopération, il faut forcément trouver d'autres façons pour supporter ces différentes charges fixes.

[Intervenant 2]

Tout à fait. OK. Et donc, quelles sont les leçons que vous tirez avec vos différentes collaborations avec des ONG?

[Intervenant 1]

La leçon ici, c'est qu'il faut respecter le cahier des charges, respecter les accords mentionnés pour les

collaborations. Il faudrait également, dans chaque projet à exécuter, pencher par un maillage de fonds ou une organisation partenaire. Tout faire pour différencier la marge que nous pouvons dégager d'une activité parce qu'il faut comprendre aussi que la marge, ce n'est pas un bénéfice à rétribuer aux associés, etc.

Puisque nous sommes une organisation non profit. Ici, la marge, c'est pour supporter les charges. Donc normalement, le bilan de consommation de ce type d'organisation doit être nul. On justifie que tout ce qu'on a pu acquérir a permis de supporter les charges et nous a également permis de nous lancer dans l'innovation.

Donc, ce que je disais tantôt, c'est que quand il y a un projet à exécuter ou alors une activité conjointement définie avec un partenaire, nous sachons différencier le budget opérationnel pour la réalisation de l'activité et la marge que nous pouvons dégager. Donc, généralement, on s'est dit que si on a une intervention de 20 millions à faire, il y a une partie qu'il faudra véritablement dégager pour réaliser l'activité qui est attendue et une autre partie qui pourra rendre en fonctionnement. On a eu aussi ce petit problème avec le HCR au niveau de l'accompagnement des apprenants du programme. Enfin, que j'ai cité un peu plus avant.

Et jusqu'à aujourd'hui, nous sommes toujours dans une logique de justification de la consommation du budget. Donc, il y a certaines activités qui, à ce jour-là, ne sont pas totalement réalisées et qui sont en attente de réalisation pour que la convention puisse continuer. Parce qu'à tout moment, il y a cette évaluation de la convention, cette justification des fonds alloués et une évaluation même du partenaire.

Parce que le partenaire aussi a ses outils d'évaluation qui sont connus. Donc, ce qu'on peut tirer au bas mot, je dirais que dans toutes les interventions que nous avons à faire avec ces différents partenaires-là, il faut être méticuleux au niveau de la consommation des budgets et se rassurer que les tâches pour lesquelles nous sommes attendus ont été réalisées et considérées. Le reste d'argent, après la réalisation des tâches d'accords, sera financé par les activités de charge de fonctionnement.

[Intervenant 2]

OK. D'accord. Et en tant qu'association ou ONG présente au Cameroun, quelles sont les principales faiblesses de ce type de secteur? Le secteur de l'ONG, des associations en général, des associations non lucratives.

[Intervenant 1]

Quelles sont les faiblesses des associations à but non lucratif? Je voudrais dire qu'au Cameroun, aujourd'hui, c'est tout le monde qui veut créer une ONG parce que la mentalité est souvent bizarre. Il y a beaucoup d'argent qui transite là.

Et puis, on a créé son organisation et on a monté un tout petit peu, comme si ce n'était pas réel, sur le financement. On fait tout pour utiliser cet argent-là à d'autres fins, même si on n'en reçoit plus. Donc, je dirais que la plupart des organisations du jour d'aujourd'hui au Cameroun ne se prennent pas au sérieux.

Autant, avec ma petite expérience ici, à l'IPD, je me suis confronté à plusieurs autres organisations. Je me dis que, dans le fond, l'IPD, également, souffre un tout petit peu de ce type de fonctionnement-là, même si ce n'est pas à la même échelle. Je vous ai dit que, pour l'IPD, parfois, on se retrouve, après, dans ces difficultés-là, parce que nous avons, en face de nous, des situations de suivi, comme si on demandait des choses entre la tête de nos collègues.

Mais, par contre, certaines institutions ne sont pas dans cette situation-là. Et si, à moi, je récupère le financement, et puis, nous ne ferons rien de cela, peut-être fabriquer des justificatifs, et quand nous nous rendons sur le terrain pour voir si, effectivement, ce dont ils ont reçu le financement pour faire n'a pas été fait, réellement, sur le terrain, en même temps que les bénéficiaires, personne n'est même au courant d'un projet de ce type-là. Donc, voilà, globalement, l'une des difficultés du secteur ONG.

Je ne pourrais pas dire, ici, que les ONG l'encontre, parce que le secteur de l'ONG, c'est tout le monde qui s'y lance, et c'est tout le monde qui cherche son petit financement, et dès que le financement est arrivé, on s'en fout de l'objet du financement, et l'argent est utilisé à d'autres formes.

[Intervenant 2]

Est-ce qu'on peut donc dire qu'il y a une perte de crédibilité vis-à-vis des payeurs de fonds, compte tenu de ce que certains ONG font?

[Intervenant 1]

Oui, oui, au point où certains ONG, sérieux même, sont parfois soupçonnés, et de plus en plus, il devient très

difficile pour les partenaires de confier des financements directement aux ONG. Donc, ce n'est pas généralement, ces partenaires internationaux passent par les institutions étatiques pour emprunter des financements. Et ce qui fait qu'au niveau de l'État, il y a, au jour d'aujourd'hui, assez de programmes qui sont déployés, et c'est ces institutions étatiques qui pilotent et souhaitent tout simplement l'intervention de certains ONG.

[Intervenant 2]

Et pensez-vous qu'il existe des forces, alors, de ce secteur au Cameroun?

[Intervenant 1]

Il y a des forces, parce que le Cameroun est un pays encore construit, il y a encore beaucoup de choses à faire au Cameroun, et l'État ne peut pas tout couvrir, les entreprises aussi ne peuvent pas tout couvrir, parce que la mission des entreprises et des organisations telles que les ONG ne sont pas les mêmes. Et encore, même si le Cameroun, précisément, ne se retrouve pas dans une situation de vulnérabilité, comme certains pays africains, mais il y a encore des problèmes à résoudre, il y a encore des peuples qui sont vulnérables, il y a encore des tranches de la population, même dans des zones urbanisées comme Noir-la-Yaoundé, il y a beaucoup d'interventions à faire, il y a des disparités sociales, il y a des minorités, etc.

Donc c'est un domaine où il y a encore assez d'interventions à faire. Il y a beaucoup de choses à faire.

[Intervenant 2]

Ok. Si on vous demandait, selon vous, quelles seraient les perspectives de développement futur de ce type de secteur au Cameroun ?

[Intervenant 1]

Je ne comprends pas bien la question. Comment, vous voulez savoir, selon moi, comment les ONG peuvent mieux se déployer au Cameroun les jours à venir?

[Intervenant 2]

C'est ça, exactement.

[Intervenant 1]

Je pense que, si vous m'avez bien suivi depuis le départ, un pays comme Cameroun, il y a beaucoup à faire, notamment dans le social. Et si nous parlons des choses en fait dans le social, ça veut dire qu'il y a des perspectives dans ce sens-là. Et ensuite, pour que, pour rendre l'utile à l'agréable, je vous recommanderais que la plupart des ONG revoient la façon de fonctionner, notamment au niveau de la subrogation de la confiance avec le partenaire financier qui les accompagne.

Parce que si ceux-ci ne sont pas davantage rassurés sur l'utilisation à bon escient des fonds qui sont mis à disposition, je pense qu'ils se retireront purement et simplement. Et du coup, ce pour quoi ils allouent le financement restera encore d'actualité. Je prends l'exemple, c'est même si nous avons des partenaires financiers qui œuvrent pour l'éducation et que nous avons des hommes au Cameroun qui possèdent des problèmes d'éducation.

Et ces partenaires financiers ne pourront pas eux-mêmes venir déployer des actions sur le terrain pour améliorer les chiffres au niveau de subrogation. Ils sont obligés de recourir aux ONG. Et si les ONG n'utilisent pas le financement à bon escient pour améliorer ces indicateurs-là, je crois qu'ils vont se retirer et le problème va continuer à se faire ressentir.

[Intervenant 2]

Tout à fait, tout à fait. Sinon, si une ONG voudrait s'implanter au Cameroun, quelle recommandation lui donneriez-vous?

[Intervenant 1]

Alors, si une ONG veut s'implanter au Cameroun, premièrement, c'est de bien définir son champ d'activité. Parce qu'une ONG n'offre pas dans tout. Si vous prenez le système des Nations Unies qui est correctement formalisé, on a une branche pour les réfugiés, une branche pour l'immigration, une branche pour la santé.

Une branche pour le développement, etc., etc. C'est de bien définir son domaine d'intervention. De faire un inventaire de structures locaux, de cas, le temps pour moi, qui œuvrent également dans ce domaine-là et nouer des

partenariats avec ces derniers.

Et ces derniers, le temps pour moi, de regarder aussi au niveau étatique quelle est la société directe qui peut servir de tutelle de ces activités menées par l'organisation. Et ensuite, déjà, tout faire pour rencontrer des responsables du gouvernement qui gèrent les actions, qui sont responsables au niveau national, départementaux, régionaux. Voir comment également prendre attache avec ces différentes personnes-là.

Parce que c'est eux qui vont faciliter l'intégration et l'entrée de cette institution-là au niveau national. Après ça, il faut tailler son fonctionnement, tel que j'ai dit un peu plus avant, afin d'éviter ces dérapages-là, les confusions en termes de financement, etc. Il faudrait élargir le traitement du personnel, l'équité des personnels compétents.

Parce que, comme je vous l'ai dit, beaucoup d'ONG s'installent parce qu'ils ont une promesse de financement. Et puis on a dû créer rapidement une organisation et puis entendre le financement. Et dès que c'est fait, aussitôt le financement reçu, aussitôt l'ONG s'est arrêtée.

Je ne vais pas peut-être citer les noms, mais il y a beaucoup d'organisations qui ont vu le jour comme ça. Et qui, un ou deux ans après, n'existent plus. Donc voilà un peu les petits conseils que je peux vous donner.

[Intervenant 2]

En termes de conseils, pour vous, quels sont les principaux facteurs clés de succès pour une collaboration efficace avec les acteurs locaux? Vous avez parlé tantôt des acteurs locaux pouvant rentrer en contact, avoir une bonne intégration nationale. Donc quels pourraient être les facteurs clés de succès qui contribuent à cette intégration?

[Intervenant 1]

Oui, voilà. Il faut, par exemple, définir ce qui fera susciter l'intérêt de ces différents acteurs-là. Parce que, quand on les a bien identifiés, il faut aussi susciter leur intérêt. Souvent, l'intérêt dépend du type d'activité de l'organisation.

Donc, les responsables vont regarder ce volet-là. Il faudrait garder un minimum d'intervention pour s'initier au niveau régional ou communal, on peut organiser des petites sessions de sensibilisation, sessions d'autonomisation gratuites, si nous sommes une organisation qui œuvre sur l'émancipation des femmes. À ce stade-là, on peut lancer des campagnes d'autonomisation des femmes dans des métiers tels que les ouvriers, etc., quand on regarde l'autonomisation des femmes ici. Parce qu'il faut se dire aussi que, dans nos pays, pour beaucoup de femmes, cette parité-là, en termes d'égalité de sexe, est très loin d'être respectée.

Donc, les femmes dans nos environnements sont celles-là qui ont une pensée péjorative en termes d'autonomisation. C'est toujours des métiers que nous appelons ici, entre guillemets, petits métiers, comme les ongleries, les conflits, etc. Donc, si une ONG de ce type-là, par exemple, qui œuvre sur l'émancipation des femmes, devrait, déjà, dans l'entrée de jeu, poser des actions qui vont marquer sa présence sur le terrain par ces petites interventions.

Et puis, au fur et à mesure que ces interventions sont faites, c'est comme ça que les informations vont monter. Et même au niveau étatique, on pourra vous contacter pour davantage mener ces actions-là.

Peut-être qu'à ce moment-là, ces institutions étatiques-là se positionneront. Et les étatiques, même privées et parapubliques, se positionneront en tant que partenaire de réalisation.

Je vais prendre, par exemple, le cas du programme de formation des artisans électriciens, ici, à l'IPD. On a commencé avec Schneider Electric. Des fils en aiguilles, Orange a pris partie. La BSTP, le Bureau de sous-traitance et de partenariat a pris partie. Le MINESA a pris partie. Et le ACA a pris partie.

Voilà. En fonction du projet visé, du serait qui a été accordé pour ces institutions, on sait que nous allons vers eux avec cette médiation, cette médiatisation qui a été faite. Sachant que nous existons avec eux, c'est ce que nous faisons avec eux.

Et que ces activités-là entaient dans leur compte, ils se sont rapprochés de l'IPD pour apporter leur employment. Bon, maintenant, je voudrais expliquer les difficultés qu'on nous a rencontrées.

Et puis le fait qu'on a passé un petit peu sur le projet de formation et les marges qu'on pourrait dégager. Certains partenaires ont commencé à se retirer parce que les fonds privés n'étaient plus gérés, entre guillemets, de manière convenable selon leurs guises. **Donc, les organismes qui veulent s'implanter, c'est ça, de bien marquer leur présence sur le terrain et correctement gérer les fonds qui sont mis à disposition pour le projet.**

[Intervenant 2]

Ok. Alors, pensez-vous que votre organisation pourrait être intéressée à participer à un projet de collaboration avec une ONG dans le domaine de l'IT?

[Intervenant 1]

Oui, oui, bien entendu. Puisque, ici, nous avons une filière IT. Je vous ai parlé de la filière pour laquelle je suis chef d'unité de formation, technologie de l'information et de la communication appliquée au développement.

Précédemment même, nous avons eu un partenariat avec une ONG allemande qui est, si je crois bien, IT4Africa, dans le domaine du IT, où nous avons bénéficié de certains équipements informatiques. On était même très engagés dans certains programmes informatiques. Cette organisation devait doter l'IPD de tout un bureau, de matériel et toutes les infrastructures nécessaires pour la formation des experts en réseau, les infrastructures réseau Cisco, l'ouverture des infrastructures informatique Microsoft. Bref, c'était un partenariat qui était très bien parti.

Je crois que le partenariat est en cours, mais je ne sais pas trop pourquoi. Mais un partenariat avec une ONG qui fait dans le IT, je crois que ce serait une très bonne chose pour nous, parce que nous sommes vraiment dans le besoin. Quand on regarde même le département informatique, les outils informatiques utilisés par le personnel, il y a beaucoup à faire dans ce sens.

[Intervenant 2]

Plus, alors, dans la fourniture de l'infrastructure, je dirais.

[Intervenant 1]

Oui, fourniture de l'infrastructure, un renforcement des capacités, fourniture des infrastructures, un renforcement des capacités, l'ouverture aussi dans le domaine informatique assez pointu. Ces 3 axes là nous intéresserait.

[Intervenant 2]

Vous avez parlé tantôt d'IT4Africa. Quelle est votre appréciation par rapport à cette collaboration?

[Intervenant 1]

Je crois que l'appréciation, la collaboration avec IT4Africa était bonne du côté de IT for Africa, mais comme toute organisation, je crois que l'IPD n'a pas, n'a pas mené à bien cette intervention dans ce sens-là, dans le contexte du partenariat. Je crois qu'avec ma petite connaissance, il y a eu un certain nombre de défaillances que je ne saurais expliquer réellement. Et qui, visiblement, provenait de l'IPD. Quand une organisation se trouve dans un certain nombre de difficultés, c'est un peu ça. Mais le partenariat n'est pas été rompu.

La preuve, il y a de cela, c'est qu'on a reçu quelques machines, pas pour l'IPD AC, mais pour se déployer dans le partage dans les pays de la zone d'intervention de l'IPD. Je crois qu'il y a le Tchad, il y a le Gabon, il y a la RCA. On a eu quelques ordinateurs toujours dans le cadre de cette collaboration-là. Mais je crois que progressivement, la situation, même de l'IPD, est en train de se rétablir. Parce que les indicateurs le montrent également.

Ce qui fait que cette vulnérabilité que nous avons, ne sera qu'un mauvais souvenir. Je ne le dis pas comme un pasteur de l'institution, mais ce sont des indicateurs visibles. On est à l'abri d'un certain nombre de choses. On respecte mieux les conventions et les engagements pour lesquels on s'est convenus.

[Intervenant 2]

Dans mes recherches en parallèle, j'ai cru apprendre que l'IPD avait le statut, je ne sais pas si je pourrais par but de langage utiliser le terme statut, mais avait un statut d'accord de siège.

[Intervenant 1]

Oui, l'IPD a un statut diplomatique relevant des accords de siège avec les pays autour où l'IPD se trouve. Donc partout où l'IPD est installée, on a un statut diplomatique. Et au Cameroun également, on a ce statut-là. Donc nous sommes une institution diplomatique.

[Intervenant 2]

Et pouvez-vous me dire dans quel contexte le statut en question est octroyé?

[Intervenant 1]

Bon, le statut est octroyé même avant ma naissance. Je crois que c'était en 72. En 81, je crois.

Entre 72 et 80, quelque chose comme ça. Mais dans les archives, j'ai trouvé. Bon, ça dépend des conventions avec le gouvernement en place parce que l'IPD n'est pas Camerounais.

L'IPD est une organisation internationale de droit suisse d'abord. C'est vrai qu'au jour d'aujourd'hui, on a ramené le siège au Maroc.

Parce que c'était l'admiration de parler d'une institution africaine avec un siège qui n'est pas en Afrique, qui est en Europe. Donc on a ramené le siège au Maroc, à Darla. Donc maintenant, en fonction de certaines conventions signées avec les pays autres, je ne peux pas vous dire exactement pourquoi l'état du Cameroun a décidé d'attribuer un statut diplomatique à l'IPD.

Certainement on a vu en l'IPD une institution importante qui peut apporter un soutien important aussi au gouvernement africain. Et du coup, on lui a employé ce statut particulier là pour qu'il puisse mieux se déployer dans le cadre de ses activités. Parce qu'il faut se noter qu'il y a beaucoup d'organisations au Cameroun qui n'ont pas le statut diplomatique.

[Intervenant 2]

Tout à fait. C'est pourquoi ça a éveillé ma curiosité.

[Intervenant 1]

Parce que l'IPD fait partie des toutes premières organisations au Cameroun. Vous voyez, en 1965, le Cameroun a obtenu son indépendance. En 1960, en termes d'université privée, l'IPD, c'est la première université privée.

Et quand on parle d'université, c'est une institution qui forme après le baccalauréat. Et l'IPD, c'est la toute première institution d'enseignement privée post-baccalauréat. Après Ngoa-Ekele, même l'Université de Douala n'est pas plus ancienne que l'IPD.

Parce qu'auparavant, il n'y avait qu'une seule université, c'était Ngoa-Ekele. L'IPD existe avant l'Université de Douala.

[Intervenant 2]

Et vous avez dit tantôt, vous avez évoqué le fait de pouvoir regarder dans les archives. Est-ce que vous pensez que ça serait possible de regarder au niveau des statuts des accords de siège.

[Intervenant 1]

Oui, bien sûr.

Intervenant 2

Ok, d'accord. Voilà, nous sommes arrivés à la fin. Je vous remercie vraiment pour le temps accordé.

Et la patience malgré toutes les petites tracasseries et les erreurs, les petites tracasseries qu'il y a eu. Je vous remercie vraiment, vraiment pour tout cela. C'est un plaisir pour moi d'avoir ces informations qui me seront très, très utiles pour ce mémoire.

M. E N

[Intervenant 2]

Voilà, comme je vous ai expliqué la dernière fois, ça sera un guide entretien où j'ai quelques questions mais qui ne sont pas exhaustives. Le but ici c'est de pouvoir parcourir différents aspects autour des activités des ONG au Cameroun. Donc, avant de commencer, je vais d'abord vous poser des questions sur vous.

Quel est votre nom, votre prénom ?

[Intervenant 1]

Eric Nsenguet

[Intervenant 2]

Éric. D'accord. Et quel est votre âge ?

[Intervenant 1]

45 ans

[Intervenant 2]

Et vous êtes originaire de quel pays et de quelle ville?

[Intervenant 1]

Cameroun, de l'ouest.

[Intervenant 2]

Et quelle est votre profession?

[Intervenant 1]

Non, je n'ai pas beaucoup de professions. Aujourd'hui, c'est l'expertise en management des projets. Enfin, j'ai fait 5 professions.

[Intervenant 2]

Ok. Expertise en management des projets, c'est ça?

[Intervenant 1]

Expertise en management des projets, oui. Après, il y a d'autres compétences. D'abord, la compétence digitale, l'informatique, l'IT

[Intervenant 2]

Est-ce que vous pouvez m'expliquer quel est votre parcours professionnel?

[Intervenant 1]

Bon, après avoir obtenu mon diplôme HND, j'ai commencé à travailler dans une société. C'est une société d'ingénierie informatique.

Dans laquelle j'ai développé les applications informatiques. Après, j'ai fait la formation, notamment dans le domaine de l'informatique de gestion, de la maintenance informatique, des certifications au niveau de la bioptique. Après cela, pendant que j'ai commencé le boulot, j'ai continué à aller à l'école.

J'ai obtenu un diplôme, un master en management global. Et ça m'a donc fait entrer dans le métier de la gestion. Et par la suite, quand j'ai quitté la SSTC, dans laquelle j'avais fait 3 ans, je suis rentré à l'Institut Basque pour le développement, dans lequel j'ai fait un peu plus de 20 ans.

Et là-bas, j'ai normalement été conducteur d'un programme d'enseignement supérieur. Ensuite, je suis revenu à mon métier initial, qui était la gestion des systèmes d'information et des systèmes informatiques. J'ai lancé des programmes à l'Université des Etats-Unis.

C'était le premier programme à développer en Afrique centrale. Après, je suis entièrement passé au management des projets depuis 2009, où j'ai fait tout ce qu'il y a comme ingénieur des projets. Les études de projets, le montage des projets, le développement d'entreprises et le renforcement des capacités dans la gestion des projets, l'outil des projets, l'évaluation des projets.

Véritablement, aujourd'hui, j'adore le projet, je m'honore du projet, je respecte le projet. Normalement, quand je dis que je veux parler de l'expérience IPB, je l'ai su depuis deux mois. Mais en termes d'ONG, je peux même refuser à la tête de ce qu'on appelle un PM ou un bureau de projet dans un groupe.

Mais il faut dire que le groupe est en phase de création d'une ONG. Là, c'est pour ça qu'en termes d'expérience, dans le cadre de votre étude, je préfère parler de mon expérience au niveau de l'IPB. C'est quand même plus dans l'expérience qu'il y a de la matière pour le contenu.

[Intervenant 2]

Donc, pour votre lien avec le Cameroun, c'est un lien familial, si je ne me trompe pas. Exactement.

[Intervenant 1]

C'est un lien familial et lié de cœur.

[Intervenant 2]

Donc on va maintenant passer à l'IPD, votre ancienne organisation. Alors, depuis combien de temps votre organisation existe-t-elle ?

Le 8 février dernier, elle a eu ses 60 ans. Elle est l'organisation pour laquelle je travaillais. Et 59 ans depuis au Cameroun puisqu'elle a été créée un an après la création officielle. Il faut dire que c'est l'Afrique centrale qui démarre les activités.

[Intervenant 2]

C'est une organisation nationale ou internationale?

[Intervenant 1]

Internationale, africaine.

C'est vrai qu'elle avait des bureaux, son siège à Genève, en Suisse. Elle a été placée au Maroc, parce que ça semblait bizarre d'avoir une organisation qui n'est pas africaine et qui a son siège à Genève. Donc, le siège a été ramené au Maroc l'année qui s'est passée. Et il y a quelques bureaux de liaison maintenant à Genève.

[Intervenant 2]

Ok. Alors, pouvez-vous nous présenter brièvement votre organisation et ses objectifs principaux?

[Intervenant 1]

Bon, l'IPD, c'est une organisation qui est née des problèmes qu'il y avait en Afrique. C'est-à-dire qu'on avait l'impression que tout ce qui était Occident, de l'expertise de l'occident était bien et raflait tous les postes hiérarchique. Et tout ce qui n'était pas de l'échelle venait de l'Afrique.

C'est-à-dire que tout ce qui est ouvriers, classes ouvrières, tout le reste. Et il y avait un vide au milieu. Donc, l'IPD a formé des cadres intermédiaires au départ, qui devaient donc permettre d'assurer la liaison entre la classe ouvrière en bas, et puis celle en haut.

À la suite, elle a ajouté, en plus de la formation, la partie appui-conseil et recherche qui prend aujourd'hui son identité. L'appui-conseil, c'est monter des projets de développement en relation avec les besoins sociaux en Afrique, observer tout ce qu'il y a comme problèmes et monter les projets qui vont permettre de répondre à ces problèmes. Ça peut être des projets qui sont en relation avec tout ce qui est accession publique avec le gouvernement.

Ça peut être des projets en relation avec les populations, notamment à la base, et tout ce qui est organisations décentralisées et déconcentrées. Ça peut être des projets pour des entreprises. Donc, c'est vrai qu'au départ, ce n'était pas ça la vocation.

C'était beaucoup plus tout ce qui est projets publics, projets sociaux, projets des ONG, un peu moins des projets d'entreprise. Et ce qui a été constaté, c'est qu'on mettait en œuvre les projets, on formait les cadres, mais si par la suite, il n'y avait pas une sorte de veille sur les outils qui étaient transmis au cadre intermédiaire pour pouvoir les appliquer au-dessus du terrain, il y avait un gap qui se constatait rapidement entre l'information qui suivait et les besoins du terrain. On a décidé d'introduire la partie recherche.

La recherche, c'est la recherche, que ce soit les recherches transferts, soit les recherches appliquées, recherche sur tout ce qui est développement. On va constater que les populations à Zambie ont une façon de fonctionner, ont une façon de faire de l'agriculture. Ce n'est pas exactement la même chose au Cameroun. Ce n'est pas exactement la même chose au Burkina. Et donc, la recherche permettait véritablement de réaliser soit des colloques, soit des ouvrages, soit des documents qui montraient un peu comment évoluait la pratique sur le terrain et qui servaient donc à renforcer les outils qui devaient être transmis pendant les formations. Donc, au terme on va dire, quoi, deux ou trois années de fonctionnement, l'institution avait déjà cette tendance-là, formation comme premier pied, puis conseil, puis tout ce qui est projets de développement, projets sociaux et projets humanitaires comme second pied, et puis la recherche transfert, la recherche appliquée comme étant le troisième pied.

Voilà les trois activités qui étaient réalisées. Il faut dire que dans la formation, c'était beaucoup plus. Au débat des formations, c'est-à-dire les formations d'une semaine, 3 mois, 6 mois, qui permettaient de donner des capacités à des gens qui travaillaient sur le terrain, pour leur permettre d'améliorer les résultats de leurs différents projets, de leurs actions sur le terrain.

Par la suite, il y a la partie universitaire qui est rentrée en jeu avec les formations supérieures, notamment tout ce qui est Bac plus 2, Bac plus 3, Bac plus 5 et Bac plus 8 aujourd'hui en termes doctorats. Donc il y a la formation pour le renforcement des capacités, le coût de durée et puis les formations universitaires. Par contre, l'appui conseil est resté pareil.

On a trouvé des besoins ici, on a monté les projets relatives, on a travaillé avec un certain nombre d'organisations dans le sud et dans le nord pour mobiliser les financements. Les financements ont été mobilisés, les organisations font confiance. L'IPD met en œuvre dans le sud des projets à la Chambre des gouvernements.

Ça a été fait avec la Banque mondiale, ça a été fait avec l'Union européenne, ça a été fait avec un certain nombre de grandes organisations aux Etats-Unis, notamment les universités au Japon. Et puis la recherche, c'était à travers l'écologie, à travers les activités de recherche, les étudiants, les apprenants et même les experts sur le terrain qui se traduisent généralement par des brailles, par des écrits et par des actes qui permettent aux futurs chercheurs d'avoir une base pour continuer la recherche. Voilà un peu globalement.

[Intervenant 2]

C'est quand même vaste en fait.

Et quels sont vos domaines d'intervention chez l'IPD?

[Intervenant 1]

Bon, c'est à peu près tout dans le développement. Genre et développement forestier, communautaire. Quand on dit genre, c'est vraiment des questions de genre facile. La question des femmes, la question des couches vulnérables. Quand on dit des couches vulnérables, c'est vraiment des handicapées. Albinos, chutes d'ébullition, presque tous ces différents éléments-là.

[Intervenant 2]

Beaucoup plus au niveau de l'inclusion

[Intervenant 1]

Oui, l'inclusion de toutes ces couches-là dans le cadre des activités, des actions, des mouvements. Quand on dit les couches vulnérables, bien évidemment. Parce que même les questions d'autochtones, ça aussi, ça intéresse l'institution.

Les questions de paix et de développement, ça intéresse l'institution et ses troupes d'actualité. Les questions de développement institutionnel, tout ce qu'il y a pour l'évolution des institutions en Afrique. Les questions de décentralisation et gouvernance, économie locale et territoriale. L'économie sociale et solidaire. D'ailleurs, l'institution se trouve dans ce domaine-là. On ne pourrait pas faire autrement que s'intéresser à ça.

Tout ce qui est économie sociale et solidaire avec l'appel des associations, des ONG. La société civile, vraiment le rôle de la société civile. Bon, un peu les questions de démocratie.

C'est souvent pas évident, mais l'institution s'intéresse à cela. L'institution a été observatoire pour les Nations unies et pour l'Union africaine. Je crois que c'est toujours le cas pour l'Union africaine et pour les Nations unies.

L'institution a eu une relation avec U peace, L'association des nations unies pour des questions de paix.

C'est plutôt autour de toutes les communautés. Il y a des questions de population, d'entrepreneurs. Il y a l'entrepreneuriat régulier et les jeunes.

Il y a une autre partie, développement des outils de gouvernance, gestion. C'est un domaine qui s'est aussi bien dans l'appui conseil et dans la recherche que dans la formation.

Donc il faut dire globalement, presque tous les domaines en relation avec les questions de développement sont mêmes.

[Intervenant 2]

OK. Parfait. Alors, quels sont les principaux types de services que vous proposez?

[Intervenant 1]

Bon, les principaux types de services sont les trois axes que j'ai abordé tout à l'heure. C'est-à-dire que c'est les services de formation, c'est les services d'accompagnement au montage, à la recherche du montage des projets, à la recherche du financement et à la mise en œuvre de ces projets-là. Et puis, c'est l'activité de recherche.

Pour être peut-être plus spécifique, dans le cas des formations, il y a une sorte de proposition d'offre de formation, une cinquantaine d'offres de formation dans les domaines qui ont été cités tout à l'heure, qui sont offertes soit aux entreprises, soit aux structures décentralisées ou déconcentrées de l'État, soit aux personnes particulières. Pour ce qui est des projets, généralement, il y a des projets qui sont montés et ils sont présentés aux structures locales, ensuite aux bailleurs de fonds. Et puis, ils se positionnent comme étant un intermédiaire entre les bailleurs et ceux qui ont ces besoins-là au niveau local.

Donc, les bailleurs financent et puis, l'institution met ces projets en œuvre. Après, l'encontre aux bailleurs propose les activités d'évaluation, vous dites, les réalisent. Ensuite, on mobilise de nouveau le financement si le besoin est.

Bon, maintenant, les projets de recherche, c'est les projets qui sont montés exactement comme les projets de l'appui conseil, c'est-à-dire qu'il y a un thème de recherche qui est lancé, le projet est monté. Il y a des bailleurs qui ne financent que la recherche et lorsque ces financements sont obtenus, la recherche est réalisée sur le terrain, les documents sont produits et, comment je vais dire ça, mis à disposition du public, soit de manière gratuite, soit de manière payante en fonction du modèle de financement qu'il y avait autour du projet de recherche.

[Intervenant 2]

Ok. D'accord. Et quels sont les types d'organisations avec lesquelles vous travaillez, c'est-à-dire, est-ce qu'il s'agit des organisations privées, publiques, ONG, non-profits ou for-profit?

[Intervenant 1]

Bon, vous avez certainement remarqué dans mon discours, c'est-à-dire avec toutes ces organisations. Déjà, le premier partenaire, c'est les États, il faut dire que l'institution a cinq représentations en Afrique et toutes les cinq représentations ont des accords de siège avec le gouvernement, avec les États dans lesquels elles sont installées et généralement dans ces accords de siège, il y a des clauses d'accompagnement technique, des clauses de type diplomatique.

C'est pour ça que l'institution a un statut diplomatique partout où elle se retrouve. Comme je vous l'ai dit au départ, l'institution est obligée de répondre aux besoins des États. Les États ont plein de projets, ont plein de personnels fonctionnaires pour lesquels il faut renforcer les capacités.

Que ce soit l'État au niveau central, que ce soit au niveau décentralisé, ces besoins-là sont transformés généralement sous forme de projets qui sont montés. Soit c'est financé par les bailleurs internationaux, soit c'est financé par les États eux-mêmes. Parce qu'il faut, par exemple, dire que dans le cas du Cameroun, le Cameroun finance ses formations

L'institution envoie, par exemple, des fonctionnaires en formation, soit sur trois mois, soit sur un an, soit sur trois ans. Parfois, même sur cinq ans, sur les questions des projets de développement, les questions environnementales et autres. Ça, c'est d'un côté.

De l'autre côté, vous avez les bailleurs de fonds. Tout ce qui est bailleurs de fonds, projets sont généralement montés et présentés aux bailleurs de fond.

La plupart des temps, c'est les bailleurs internationaux. Je disais tout à l'heure, vous savez, aujourd'hui, la Fédération générale de développement et de coopération, la Fondation de France, la Fondation Schneider, des structures de ce genre. Parfois, c'est d'autres ONG avec lesquelles les gens travaillent en collaboration pour pouvoir réaliser ces objectifs.

C'est là où vous retrouvez des cas comme les ONG qui sont installées en Europe qui recherche généralement des organisations qu'on appelle opération d'appui local, une OAL, qui va sur le terrain.

C'est beaucoup plus des prestations de service parce qu'elles payent directement. C'est-à-dire que tout ce qui est formation, tout ce qui est proposé comme accompagnement de nos différents projets de développement institutionnel, c'est aussi généralement proposé à cette organisation-là, dans la mesure où elle paye directement un service qui permet à l'organisation d'avoir une sorte d'autonomie financière, de ne pas tomber dans une crise d'économie, dont font face les ONG dans certains pays.

[Intervenant 2]

Mais quel est le statut juridique de l'IPD pour pouvoir faire, tout se faire mener, toutes ces actions?

Une ONG, au sens propre des termes. C'est vrai que ça a pu créer l'amalgamé dans certains états. Parce qu'au moment où on cherchait le statut d'une institution populaire, on ne comprenait pas pourquoi l'ONG vendait ses services. On devait toujours expliquer par le fait que c'est des sortes de contributions pour que l'ONG reste autonome.

Chacune des représentations, c'est une bâtisse. Dans l'Afrique centrale, le gouvernement avait, sous sa couverture, 10 pays. Donc, 13 pays à l'époque, 10 pays un peu plus tard, parce que les pays lusophones étaient partis. Il y avait eu un nouveau découpage de l'IPD lusophone. L'IPD lusophone est né en 2012 dans un pays lusophone, tel que l'Angola, le Sao Tome et le Brésil. Ils sont passés dans cette branche-là. Elles étaient d'abord au niveau de la branche Afrique centrale, mais elles ont dû aller vers la branche lusophone.

Donc, chacune de ces 5 régions, chacune des entités dans les 5 régions couvre ce nombre de pays. Après, il y a parfois des chevauchements, c'est-à-dire que vous avez des gens qui sont en Afrique du Ouest qui souhaitent se former en Afrique centrale, parce que le contenu de la formation qui est dispensée ici n'est peut-être pas disponible dans l'entité qui est disponible en Afrique du Ouest. Parfois ça arrive.

[Intervenant 2]

Est-ce que l'IPD a déjà eu à collaborer avec des ONG locales ou internationales?

[Intervenant 1]

Plan international? Je ne sais pas si vous connaissez ça. Première agence internationale. IT4Africa, c'est le cas. Je ne sais pas si elle a déjà le statut d'ONG. Il faut dire que le statut d'ONG au Cameroun, c'est tout un processus.

On ne crée pas une organisation, on ne dit qu'elle est ONG. Généralement, vous commencez par une forme d'association, vous fonctionnez pendant 3 ans, et puis vous soumettez une demande de devenir ONG. C'est vrai qu'il y a un processus de création directe d'ONG, mais qui est très long.

Il y a une liste officielle des ONG disponibles au sein du ministère des affaires extérieur et du ministère de l'administration territoriale, je crois.

[Intervenant 2]

Et quelle type de collaboration avez-vous fait avec ces ONG ?

[Intervenant 1]

Généralement, il y a plusieurs. La première, c'est travailler ensemble sur un certain nombre de projets. C'est-à-dire qu'il y a un projet et chacune de ces ONG a un pan du projet à gérer.

C'est-à-dire qu'ils peuvent coordonner le projet de manière globale. Et sur le plan technique, il y a une ONG qui a un accompagnement. Vous avez parfois les ONG qui envoient du personnel technique. Dans le projet, il y a plein d'activités techniques. Ceux-là ne sont pas disponibles ici sur place. Et les ONG, à travers tout ce qu'ils ont comme réseau, en Occitanie, en Europe, envoient donc du personnel.

Le personnel, généralement, est volontaire pour travailler sur ces ONG, soit pour accompagner les agriculteurs, soit pour accompagner la formation, soit pour pouvoir renforcer les capacités des entrepreneurs. Donc il y a des choses comme ça. On a fait avec, par exemple, GIZ pour l'autonomisation des jeunes dans le cadre de l'entreprenariat.

Ça a été fait avec un réseau catholique qui envoie des experts pour la formation. Ça a été fait avec une ONG au

Canada, je trouve, dans le cadre du renforcement des capacités. Cette ONG apporte aussi une part de financement.

C'est-à-dire que quand on a des projets qui correspondent à ce qu'ils font comme activités en Afrique, parfois, ils ont déjà obtenu des financements et les mettent à disposition dans les projets que nous réalisons sur place ici. Ça, ça s'est généralement arrivé.

Avec les ONG, on obtient des équipements. Ça peut être des équipements médicaux. Il y en a beaucoup qui arrivent. C'est-à-dire que mettre à disposition, collecter les équipements médicaux en Occident qui peuvent servir dans les centres de santé en Afrique.

On les envoie et puis on distribue. Ça peut être la mise à disposition des équipements informatiques. Ça aussi, ça s'est fait notamment avec des cas comme IT4Africa.

Parfois, nous avons un système d'action. Comme je disais, nous avons des conseils avec l'ONG pour pouvoir opérationnaliser le projet. Vous avez des ONG qui ont mis en œuvre des projets et qui sollicitent nos services pour les outils et les évaluations de ces projets. Ça peut être des évaluations finales, ex post. Ça peut être des outils. Et ça peut être avec toute sorte de relations internationales notamment au Niger.

Vous voyez qu'on empiète un peu sur l'Afrique de l'Ouest. C'est un peu ça le type d'activité que nous réalisons avec les autres ONG. Il faut dire que ces dernières années, on a beaucoup travaillé dans le domaine de la décentralisation. Autonomisation des jeunes et des femmes.

Autonomisation à travers les activités spécifiques comme l'électricité. J'ai parlé tout de même de la digitalisation et du numérique.

Tout ce qui est capacitation des enfants et des jeunes au métier comme la robotique, tout ce qui est capacitation des enfants et des jeunes au métier comme la robotique, dans les activités professionnelles, sensibilisation de la jeunesse, la jeune femme à ses différents métiers, aux métiers qui sont généralement vus comme les métiers d'hommes, comme l'électricité. De l'autre côté, les grands projets, c'était la décentralisation et le développement local, comment on accompagne les mairies, les mairies à se transformer, comment les mairies deviennent un instrument des entreprises publiques, avec tout ce qu'il y a comme activités potentielles en régime. La digitalisation des mairies, parce qu'une problématique, c'est que la plupart des activités de développement passent par ces unités décentralisées.

C'est un gros segment qui a été exploité depuis 17-18 dernières années. Pour la formation et le renforcement des capacités, c'est l'activité la plus importante qui est réalisée à ces niveaux là. Formation, formation, formation, que ce soit les formes de séminaires, cours, formation, un mois, trois mois, dans presque tous les domaines.

Mais les domaines sont plutôt environnement, écologie, ressources naturelles, parce que ça, c'est très problématique chez nous. La question des énergies renouvelables, la gestion des projets, ce qui est l'ingénierie, la gestion des projets, la planification du développement, l'intégration régionale, les différentes intégrations régionales avec les CERN. Et la question nécessaire, les questions de monnaie, finance locale, FinTech, donc tout ce qui est relâche, technologie et finance, crypto-monnaie, tout le reste.

Voilà un peu les segments qui intéressent. Bon, peut-être la partie intéressante ici, parce que parfois, dans d'autres zones, comme à l'Afrique du Ouest, on a beaucoup d'autres problématiques qui entraînent une plus grosse intervention sur d'autres domaines. Ce dont je parle là, c'est beaucoup plus sur l'activité au niveau de l'Afrique centrale.

Et puis, il y a la question de paix et développement qui est beaucoup revenu ces derniers temps. Beaucoup de forums, beaucoup d'activités autour des questions de paix surtout que nous avons des institutions dans des zones très sensibles en ce moment.

[Intervenant 2]

Oui, tout à fait. OK. Et sinon, quels ont été les résultats de vos collaborations avec ces ONG? Comment qualifieriez-vous ces résultats?

[Intervenant 1]

Tu vois de la collaboration, j'ai envie de dire que c'est beaucoup plus nous qui étions le problème que les autres.

Les autres ONG, bon, à l'exception des petites, parce qu'il y a les petites associations, qui n'ont généralement pas de financement. Après, je ne sais pas citer et tout le reste. Mais tout ce qui est plan ONG, ONG international, association à l'étranger, généralement, les collaborations ont été très bonnes.

Au bout, on a parfois l'impression qu'elles ne comprennent pas la réalité locale. Mais aussi, à mesure, en avançant avec la pédagogie, elles arrivent à comprendre. En termes de résultats attendus, en termes d'équipements, elles ont généralement, que ce soit celles à qui on demandait le personnel pour les appuis dans les projets, celles à qui on demandait les équipements, que ce soit les équipements médicaux ou informatiques, celles à qui on demandait les financements, c'était toujours OK.

Maintenant, au niveau local, la principale difficulté, c'est souvent quand vous arrivez dans certaine zone. Et puis, la gangrène a déjà pris avec les questions de corruption. Parce que dans certains endroits, services, il y a quelques personnes malaisantes à l'intérieur qui demandent à être payées pour que le service soit rendu.

Mais c'est vraiment quelque chose de très rare. Parce que la plupart de ces ONGs-là, au niveau international, ont des chartes politiques très, très, très suivies. Ce qui fait qu'à la moindre hésitation, le personnel peut perdre sa place.

[Intervenant 2]

Selon vous, quels sont les principaux avantages et inconvénients d'une collaboration avec les ONG ?

[Intervenant 1]

Commençons par les avantages. Généralement, bon, en tant qu'ONG déjà, il faut dire qu'ils travaillent avec les autres, c'est parce qu'elles existent soit dans la même chambre que vous, soit dans les champs complémentaires. Elle dit qu'elles vont certainement apporter un plus à ce que vous voulez déjà faire, que vous avez eu à réaliser.

Généralement, elles sont pour la plupart assez expérimentées, parce que beaucoup d'ONG ont réussi depuis plusieurs années. J'ai pris le cas dans lequel je suis, où j'ai été carrément près de 60 ans. Vous pouvez imaginer un peu l'expérience que j'ai eue.

Au niveau international, ce qui est intéressant, c'est qu'elles apportent une certaine structuration. Parce que parfois, la faiblesse des ONG au niveau local, c'est qu'elles ne sont pas assez structurées, elles ne sont pas assez formalisées. Et quand vous devez donc travailler avec un certain nombre d'ONG à l'international, quand elles vous transmettent des fonds, il faut bien savoir comment gérer.

Quand elles travaillent sur un certain nombre d'aspects, ça doit être très formalisé, très structuré. Donc, ça vous amène obligatoirement à vous structurer, si ce n'était pas déjà le cas. Bon, maintenant, il y a un point qu'il ne faut pas négliger, ça c'est important, quand vous devez monter.

Parce que beaucoup d'ONG ici montent des dossiers de chaînes de financement et battent à l'international. Plus vous avez travaillé avec d'autres ONG, plus le référencement est intéressant. Le référencement joue un rôle dans le cadre du choix des ONG locales avec lesquelles elles travaillent.

Parce qu'il faut dire que les ONG, généralement à l'international, quand elles veulent sélectionner une ONG locale, elles veulent se rassurer que c'est une ONG qui connaît bien, fait ce qu'elle doit, qui l'a souvent fait, et qui a eu parfois de très bons retours que les autres ONG avec lesquelles elles travaillent. Parfois, une ONG, vous choisit simplement parce qu'une autre l'a conseillé. Je me souviens, par exemple, il y a deux ans, vous avez Africa France, Africa France, qui est venue dans le projet, simplement parce que la Fondation de France lui a dit non Ils sont bons, comme les questions écologiques, ils les adressent très bien. On a travaillé aussi sur tel projet. Ce qui est important, c'est que vous allez, par exemple, rendre sous forme de laboratoire la zone Dibouti, c'est une zone au Cameroun qui n'a pas d'électricité. Là-bas, il y a des populations qui vivent sans électricité 24 heures sur 24. Donc, il y a eu tel projet là-bas avec les questions énergie au Nouveau Lab. Ils ont travaillé là-bas.

Allez-y avec eux. C'est là le référencement-là qui vous donne un peu plus de route pour travailler davantage dans le futur avec d'autres ONG. Donc, voilà un peu quelques avantages que je peux rapidement citer.

C'est le carnet d'adresse qui s'agrandit, qui vous donne plus d'opportunités pour travailler avec d'autres ONG, pour pouvoir utiliser même les financements dans le cadre de vos différents projets.

Les inconvénients, je ne sais pas trop s'il faut parler d'inconvénients. Peut-être que les ONG du Nord ont du mal à comprendre les réalités africaines. Et là, il faut un temps pour expliquer.

On ne comprend pas parce que là, quand vous allez arriver avec le matériel, vous voulez donner du matériel dans les hôpitaux. C'est le matériel dialysé. Il y a là véritablement une grosse demande.

Mais on vous dit, oui, on a offert ça en Europe. On a offert ça en Asie. Mais ça va payer la douane de 60% ou 100% même si vous voulez donner ça à un hôpital public. Parfois, les partenaires ne comprennent pas. Ils ne comprennent pas ça.

Ils ne comprennent pas que vous faites un don à un hôpital public. Le matériel qui a été donné n'est pas à l'ONG, n'est pas sur la charte et qu'il faille payer la douane au niveau de l'État pour que ça puisse être fait. C'est déjà une chose, quand quelqu'un n'est pas venu lui-même vérifier, il ne comprend pas.

Ce sont ces réalités locales-là qu'on a souvent du mal à expliquer. Il y a souvent du mal à comprendre parce qu'on a du mal à l'expliquer quand on arrive à bien le faire.

En même temps, on comprend que des choses comme la corruption, on ne peut pas comprendre. Parce que quand on vous dit que vous allez faire un certain nombre d'activités, vous allez réaliser une activité dans un village. Un village dans lequel vous allez aller donner, je dis n'importe quoi, un équipement pour les pêcheurs.

Parce que les pêcheurs n'arrivent pas à stocker les produits de leur travail pour offrir ça au village, organiser une cérémonie. On vous dit que non, le maire qui peut organiser la cérémonie, vous devez lui donner de l'argent, vous devez lui donner 500 euros. Quand vous devez mettre ça à l'intérieur, c'est souvent très difficile.

Il y a des petites techniques pour contourner ça. Mais c'est une des choses qui sont très difficiles à expliquer. C'est le contexte local.

Malheureusement, si vous ne le faites pas, vous pourrez ne pas réaliser le projet. Vous êtes obligé d'utiliser tous les moyens. Parfois, oui, on peut vous taxer de vouloir corrompre. Mais après, il faut trouver les astuces pour réussir à faire ce genre de choses. Et très difficilement, les ONG internationales comprennent ce genre de choses.

Malheureusement, les ONG locales parfois profitent de ce genre de choses. En fait, je veux dire les mauvaises profitent, c'est l'occasion de ce genre de pratiques-là pour pouvoir construire le budget. Ce qui, normalement, amène les autres niveaux internationaux à faire un peu plus attention.

C'est un certain nombre de choses, comme les surfacturations. Vous allez voir dans le budget, une bouteille d'eau qui va coûter 500 francs. On a déjà eu une ONG qui met à 1'600, à 2'000, des choses comme ça.

Comme difficulté c'est la difficulté de la compréhension du contexte local avec ses pratiques, ses habitudes. Ce n'est pas souvent évident d'expliquer. Parfois, effectivement, on a du mal à faire des collaborations à cause de ce genre de choses.

Maintenant, il y a peut-être quelque chose qu'il faut quand même expliquer, c'est le niveau de contrainte. Parce que, parfois, les ONG internationales, quand elles arrivent, le niveau de contrainte augmente au point parfois d'agacer les équipes au niveau local. Quand vous avez une ONG qui a ses procédures, vous avez les vôtres, il veulent parfois que leurs procédures dominent les vôtres sur le terrain et parfois, c'est un peu difficile.

Ça va être très compliqué si c'est l'ONG internationale qui a le lead.

[Intervenant 2]

Et quelles sont vos attentes au sens large dans ce type de collaboration ?

[Intervenant 1]

Il faut dire que, comme je l'ai dit, la plupart du temps, on attend trois choses. On attend l'argent. On attend le matériel et on attend les compétences. Il n'y a pas plus que ça.

Si on n'a pas de compétences locales, que les instituts donnent des compétences. Si le projet a besoin d'équipement, les acteurs ont besoin d'équipement, ont besoin de matériel. Que ces ONG finissent.

Si il n'y a pas d'argent pour réaliser que les ONG apportent l'argent. C'est beaucoup plus ça. Maintenant, dans un point de vue, ça ne se dit pas souvent, mais les questions des process, la technicité.

À la limite, on le sait un peu dans la question de la compétence. Mais c'est quand même quelque chose qui est souvent aussi problématique. Il faut dire que comme dans tous les pays qui ont beaucoup de problèmes sociaux.

[Intervenant 2]

Selon vous, quelles sont les principales force du secteur des ONG au Cameroun ?

[Intervenant 1]

Les ONG jouent un rôle majeur. Quand on commence à avoir plein de problèmes. Des problèmes humanitaires. Après les homicides. Les projets humanitaires, c'est presque partout. Que ce soit à l'est, que ce soit au nord, à l'extrême nord.

Aujourd'hui, même carrément dans une partie littorale. Il y a beaucoup de problèmes humanitaires. Et si ce n'est le travail des ONG, ça va être très difficile. Parce que même quand les entreprises privées qui ont un peu de RSE s'y mettent c'est beaucoup plus pour l'appui. Il y a que les ONG qui font un travail sérieux. Qui vont véritablement chercher quels sont les gens qui ont des problèmes. Comment apporter des solutions durables à ces problèmes-là. Parce que les entreprises privées, quand elles viennent parfois, elles font une fois et c'est parti. Alors que les ONG peuvent véritablement que ces personnes-là sortent de ce type de problèmes.

Donc plus on a des problèmes comme ceux-là. Plus on a besoin des ONG. Surtout dans les sections de pauvreté. Parce que ça aussi. La pauvreté entraîne beaucoup de problèmes. Ça va entraîner les difficultés à vivre. Ça va entraîner la difficulté à prendre en charge les questions de santé. Ça va entraîner les installations anarchiques dans la ville. Donc vous avez autant d'ONG, autant de problèmes. Parfois, on a l'impression que les services publics sont dépassés par ce qu'il y a à faire. Et c'est généralement les ONG qui alertent. Qui les réveillent. Bon, il y a la question des droits de l'homme qui revient permanentement. S'il n'y avait pas les ONG, ça serait plus la catastrophe. On serait dans une instabilité indescriptible.

[Intervenant 2]

Pour une ONG qui voudrait s'installer au Cameroun, quelles sont les forces qu'elle devrait avoir ?

[Intervenant 1]

Bon, il faut dire que le caractère international est d'abord une force. Quand vous avez un caractère international, on vous écoute. On vous écoute beaucoup. Parce que quand vous êtes un peu au niveau local, ça va vouloir vous écraser. Généralement, il faudrait que votre action accompagne l'action du gouvernement.

Parce que quand votre action va critiquer l'action du gouvernement ou à l'encontre de ce que le gouvernement fait de manière publique, vous aurez beaucoup de problèmes. Je parle au cas des réseaux de défenseurs des droits de l'homme et tout ça. Vous imaginez bien.

Oui, c'est souvent très difficile avec eux. C'est-à-dire que quand vous arrivez, vos actions vont aller en contradiction un peu avec l'action de l'État, avec l'action du gouvernement.

Ça va être très difficile. Par contre, quand vous venez et que vous constatez effectivement que l'État a un manquement et que votre action vient combler, compléter ce type d'action-là sans possiblement vous mettre à critiquer à tout point ce qu'ils ont, ce qu'ils font, ça peut marcher. Ça peut facilement marcher.

Comme je disais, le caractère international, c'est sûr. Il y a le fait que votre action doit véritablement accompagner l'action de l'État. Il y a le fait que vous devez avoir un personnel qui connaît le terrain. Vraiment, les réalités locales sont très différentes. Si on n'avait pas le personnel, ça serait à chaque fois que nous recommencerions à zéro. Il faut vraiment avoir le personnel local. C'est l'exemple auquel la plupart s'appuient soit sur le personnel, soit sur les OAL qui maîtrise un peu mieux le terrain.

Et puis, il faut dire que votre action permet de résoudre les problèmes. Parce que si vous faites une mobilisation avec les gens sans que ça n'apporte rien, on aura l'impression que vous faites dans le blanchiment. Parce qu'on ne

comprend pas très bien leurs activités, on ne voit pas la pertinence de la mobilisation.

Si vous arrivez aujourd'hui, vous vous dites qu'il y a eu des déplacés internes, du fait d'une crise du NOSO, on voit qu'ils sont installés à Bonabéri, vous avez réussi à augmenter les financements pour construire des écoles là-bas, pour construire des maisons pour les jeunes qui viennent, pour les déplacés, pour leur prise en charge. Vous avez trouvé le moyen de s'allier avec les hôpitaux. ça, c'est des choses qui vont intéresser. Quand vous commencez à faire des choses très superficielles, on commence à questionner la pertinence de vos actions. Ça va être très compliqué. Très rapidement, les gens vont se braquer.

Maintenant, après, si vous venez aussi dans les secteurs très souvent, comme les secteurs de la technologie, les questions digitales, les questions environnementales, ça aussi, ça intéresse de plus en plus, soit les populations, soit le gouvernement.

C'est des problématiques qui sont des problématiques dont la résolution pourrait permettre, évidemment, de réduire les documents, d'augmenter les chances d'emploi. Et ces choses-là intéressent pour moi.

[Intervenant 2]

Et pour ces ONG présentes au Cameroun, quelles sont leurs principales faiblesses?

[Intervenant 1]

Quand vous dites présentes, parce qu'au Cameroun, il y a les ONG internationales qui sont présentes, il y a les ONG nationales.

[Intervenant 2]

Toutes confondues, oui.

[Intervenant 2]

Oui. Bon, je précise ici qu'ONG, c'est au sens de la loi. Parce que les associations ne sont pas des ONG.

Est-ce qu'il y a des associations qui font les mêmes activités, mais sans avoir le statut ONG?

[Intervenant 1]

Oui. Là, il y a évidemment celles qui sont ONG qui sont reprises par l'État. C'est vrai que les deux ont les mêmes activités.

Généralement, les ONG locales, particulièrement celles qui sont nationales, ont beaucoup de problèmes de recherche de financement. Elles ont des activités, elles ont des domaines d'intervention qui sont bien connus, mais ont du mal à trouver le financement pour les activités. Et le mal du financement, lui aussi, vient de plusieurs autres choses.

Il y a le fait que parfois, elles ne savent pas monter les dossiers. ça veut dire identifier les bons problèmes, les problèmes en relation avec les organisations des bailleurs, la façon de monter les dossiers en fonction des différents bailleurs qu'ils veulent adresser. Ça, c'est un des problèmes.

L'autre problème, c'est le niveau de confiance. Parce que parfois, les dossiers sont très bien orientés. Mais il y a un problème de confiance des bailleurs.

Les bailleurs ne font pas confiance. La preuve, c'est que dans les processus de montage, beaucoup de bailleurs vont vous demander ce que vous avez dit hier après. Donc, si vous êtes une ONG nouvellement installée, qui n'a pas eu à faire ce nombre de choses, qui n'a pas obtenu le financement des bailleurs internationaux, il y a de grosses chances que vous n'obteniez pas de financement.

Et dans ce cas, ce qu'ils sont amenés à faire, c'est aller fusionner avec d'autres ONG qui ont ces capacités-là pour se donner la chance d'obtenir le financement dans les prochaines phases. Donc, ce problème de financement fait qu'après, le turnover est très élevé, vraiment très, très élevé dans les ONG. Vous avez constaté que le personnel que vous avez cette année, l'année prochaine, ce n'est plus la même chose.

Et là, c'est vraiment aussi bien dans les ONG internationales parce que c'est que le modèle de travail dans ces ONG-là ne garantit pas une certaine sécurité à long terme du travail. Les contrats, la plupart des gens dans ces ONG, c'est les contrats CDD, c'est les contrats de courte durée. Donc, c'est les contrats un an, deux ans.

Vous trouvez très difficilement les ONG avec 80%, 70% du personnel avec des CDI. Donc, vous imaginez bien que si votre ONG règle un problème social et qu'il disparaît vous n'aurez plus besoin du personnel. Je me souviens j'ai formé une dame en Master il y a une année, elle me disait que son ONG travaillait dans l'ophtalmologie. Et je crois qu'elle soignait principalement deux maux, les glaucomes. Après avoir travaillé certains nombres d'années, il n'y avait plus beaucoup de personnes avec ces problèmes-là. Et l'ONG disait, si il y a plus, c'est que le problème finit. Et donc, l'ONG était exclusivement pour ces problèmes. Aujourd'hui, c'est fini, c'est fini, l'ONG est fermée.

Soit vous vous attaquez à un problème de santé, il y en a d'autres, au niveau des yeux. Soit c'est que l'ONG vous fait l'actualité. Donc, ça c'est aussi la même chose.

On a la guerre du noso actuellement, il y a plein d'ONG. Il y a même des étudiants qui, aujourd'hui, ont sorti des informations, ont créé des ONG pour les déplacés internes.

Il faut bien considérer que si le problème de déplacés interne est bouclé, il faut bien questionner la durabilité. Car l'ONG va fermer.

Sauf à trouver d'autres problèmes, ils sont plus forcément en relation avec la question de déplacés internes. C'est la raison pour laquelle, parfois, quand vous interrogez les experts, ils vous disent que, parfois, quand on regarde les organisations comme les organisations internationales, on a l'impression qu'elles créent des problèmes pour pouvoir se mettre en vie. Parce que s'il n'y a pas de guerre dans vos territoires, qui a besoin, soit des déplacements, soit des réfugiés, le HCL n'aurait rien à faire, il n'aurait rien à faire qu'un boulot dans votre zone.

Et s'il n'y a rien à faire, naturellement, ça va atténuer le personnel qui travaille à l'étranger. Supposez un instant qu'on a 50 zones de conflits en Afrique et que demain c'est réduit à 3 zones de conflits, on est d'accord que le personnel qui est utilisé par exemple par le HCL devrait être réduit.

[Intervenant 2]

Tout à fait. Tout à fait.

[Intervenant 1]

Après, les gens vont pouvoir chercher l'emploi d'un certain nombre. Par contre ça crée un problème au niveau des emplois qui ont un turnover malheureusement très élevé dans ces organisations-là. C'est une des raisons pour lesquelles une organisation comme l'IPD avait mis en plus sur la formation.

Parce que la formation est un besoin permanent. Donc ça, ce n'est pas le genre de besoin qui disparaît. Peut-être les domaines peuvent changer, les domaines de demande peuvent changer, mais par exemple depuis sa création, elle formait en management de projet.

Elle n'avait pas beaucoup formé sur les questions d'autonomisation des jeunes à l'époque, mais c'est arrivé aujourd'hui. Elle n'avait pas beaucoup formé peut-être sur les questions de l'énergie renouvelable. Mais ça commence à venir. Mais tout ça est autour de la formation.

C'est peut-être tout ce qui permet de maintenir une telle organisation viable. Parce qu'il faut dire que si ce n'était pas le cas, elle aurait déjà fermé depuis longtemps. Parce que c'est vraiment l'activité de la formation qui essaie, qui essaie vraiment de la maintenir.

À côté d'elle, quand vous le regardez, vous ne trouvez pas beaucoup d'ONG qui ont été créées depuis longtemps. Si une ONG gère les problèmes de guerre, de paix. Si le jour où la guerre finit, elle disparaît. Pourquoi est-ce que c'est réinventé? Comment c'est réinventé sans la guerre?

Parce que sinon, on a l'impression que si les guerres continuent, c'est aussi à cause de vous. C'est-à-dire que vous faites tout pour que la guerre perpétue.

On parle notamment de la fameuse économie de guerre. Et ça, ça réussit.

C'est vraiment permanent dans les débats, dans les recherches en relation avec ces activités des ONG. Par exemple, des pays comme le Rwanda où à un moment donné c'était la guerre, si vous aviez des activités dans l'économie, c'était 70% de l'ONG, 20% de l'entreprise.

Et puis maintenant, il faut dire que plein d'ONG ne respectent pas la loi. Parce que dans le principe, accéder à une ONG, il ne doit pas vendre les services. Mais laissez-moi vous dire, 80% des ONGs, ils vendent les services. Sinon

elles ne s'en sortent pas. Elles vont fermer

Même le fait, par exemple, de répondre à un appel d'offres de l'Union européenne qui dit qu'elle recherche une ONG qui va gérer un de ses projets ici. L'ONG va facturer les services de ses experts. On est dans la vente de services.

Vraiment, on est dans la vente de services. Le principe, c'est que normalement, votre ONG ou l'association doit avoir des adhérents. Et les adhérents doivent vous cotiser pour vous permettre de réaliser vos activités au point. Mais ici, ils répondent aux appels d'offres publiques, aux appels d'offres privées, aux appels d'offres nationales. Ils répondent à tout ça. Comme les entreprises à part entière. On comprend que si elles ne font pas ça, ça va être très difficile.

[Intervenant 2]

Et donc, lié à ce secteur spécifique au Cameroun, quels sont les défis, en fait, que les ONG rencontrent?

[Intervenant 1]

Comme je l'ai dit tout à l'heure, l'enjeu est basé sur le financement. En fait, Quel que soit ceux que vous allez interroger. L'enjeu est basé sur le financement.

[Intervenant 2]

Et qu'en est-il des politiques de l'administration, des politiques institutionnelles?

[Intervenant 1]

Quand vous dites « qu'en est-il », c'est pour dire quoi? Parce qu'il y a toujours de la place pour les ONG à travailler sur ce segment-là. Sauf que les collaborations avec l'administration sont par contre très complexes.

Ça se passe principalement soit avec des conventions où vous allez bosser, parce que vous avez déjà vos propres financements et vous travailler avec l'État, qui ne va rien payer, qui va simplement déplacer ses techniciens, soit alors que vous allez simplement essayer de gagner le marché de l'État. Je vais peut-être prendre un exemple. Au niveau de l'IPD, nous avons travaillé avec l'État Camerounais dans le cadre d'un projet de formation de l'appui au développement local.

Il était question d'appuyer, et c'était notre priorité. Dans le cadre de la décentralisation, c'est-à-dire la décentralisation, on peut transférer des compétences et ensuite transférer des ressources pour pouvoir appliquer ces compétences. Par exemple, avant, ils ne géraient pas leurs forêts communautaires.

Maintenant, ils vont avoir la capacité de gérer leurs forêts communautaires. Et l'État peut alors transférer les budgets qui étaient centralisés à leur niveau. Avant ils n'avaient pas les compétences de gérer bien leur marché. Maintenant, ils ont la compétence de gérer leurs marchés collectifs, et tout. Et l'État doit aussi leur transférer les fonds. Donc, le projet est mis en place.

Il était question, d'une part, de former le personnel de la commune, de travailler pour monter un certain nombre de projets liés aux problèmes que rencontre la commune, les assister à gérer le financement, et puis les accompagner dans la mise en œuvre de ces projets-là. Ici, l'avantage, c'est que c'est un projet qui a été travaillé par l'État au niveau central, au niveau décentralisé, mais qui a obtenu le financement de la Fédération Générale des Voies de Coopération. Vous êtes financés, vous descendez dans l'étude, vous allez travailler, et puis vous inviter les gens à venir suivre la formations. Ces gens il faut les payer pour venir suivre la formation. Ça, c'est les fonctionnaires. Comment comprendre que vous formez quelqu'un, et que vous devez le payer pour le former?

C'est les choses qui arrivent. Et puis, parfois, c'est souvent défendu par la même hiérarchie. C'est-à-dire l'administration au niveau municipal. C'est des choses, parfois, qui ne se comprennent pas. Vous allez les aider à monter un projet. Quand vous les aidez à monter le projet, vous avez des gens qui vous disent vraiment que si vous montez le projet, augmentez, pour qu'ils aient un peu d'argent dedans, on veut monter un projet qui va aider la communauté et vous demandez qu'on augmente un peu d'argent, ça n'a pas de sens

Bon. Ça, c'est, par contre, les réflexes. Quand vous vous trouvez dans ces segments-là, vous avez certainement entendu des histoires où vous venez vous travailler, vous dites voici le projet, et quelqu'un vous demande... Ça, c'est des choses que vous allez retrouver au niveau... Certaines personnes dans le public, ce n'est pas tous, mais c'est des choses, parfois, qui découragent. Des choses, parfois, qui découragent et qui vous amènent, parfois, à abandonner dans le cadre d'un projet.

Maintenant, quand c'est le marché, bon, le marché, c'est bien, vous devez travailler avec le gouvernement. Ils ont fait un appel pour monter, pour présenter le projet, votre offre est la meilleure. On vous dit qu'il faut quand même payer. Ça, encore, c'est déjà une chose qui donne les maux de tête. Comment vous avez toute la capacité, vous avez tout, et puis on vous demande quand même de donner quelque chose pour pouvoir obtenir finalement du marché. Ça, c'est aussi les difficultés qui sont liées aux activités locales.

Comme je dis, ça, c'est au-delà des difficultés. Si votre action ne va pas dans le sens d'accompagner le gouvernement, parce que si vous venez avec des choses qui vont à l'encontre de ce que l'État a vraiment fait, qui viennent permanentement critiquer, ah non, là, vous n'allez pas. Si votre ONG travaille dans le domaine de la corruption, vous devez le faire.

Ça va être très compliqué. Nos amis qui sont dans ces ONG, qui lutte contre la corruption, qui lutte pour la démocratie, pour la liberté de la presse. Dès qu'ils bombardent le matin, le gouvernement bombarde le soir. Ils bombardent le soir, le lundi matin, le gouvernement a bombardé. Ça, c'est très difficile.

Quand vous travaillez sur ce segment, vraiment, parfois même, vous avez peur qu'on vous tue quoi. Vous marchez en regardant derrière. C'est pas évident.

Par contre, quand votre action vient vraiment, vient accompagner l'action, montre qu'il y a des limites certes mais vous faites mieux pour pouvoir combler.

on a beaucoup critiquer le fait qu'il y a la guerre dans le NOSO, tout le monde critique, non? Mais quand vous dites que vous êtes partis là-bas, vous avez sauvé dix personnes, vous les avez emmené, vous les avez donnés à manger, on vous applaudit, c'est très bien. Mais n'allez pas dire que les militaires dans le NOSO ont tué les civils, et puis, vraiment, les lois de l'homme ne sont pas respectées. Là vous n'allez pas vous en sortir. Ça va être très difficile.

[Intervenant 2]

OK. Donc, est-ce que vous avez d'autres recommandations?

Parce que là, tantôt, vous avez parlé justement de pas mal de recommandations, d'être, d'accompagner le gouvernement en tant qu'ONG, de pouvoir quelque part s'adapter, même si on parle, si on parle de modèle économique, là, on parle plus d'entreprise, mais en tant qu'ONG qui veut, qui veut assurer sa pérennité, il doit quand même plus ou moins essayer de, de s'adapter aux, comment dire, aux contraintes locales et aux différents problèmes qui émergent dans la société. Donc, hormis ça, oui.

[Intervenant 1]

c'est, en fait, ce n'est pas une recommandation. C'est plutôt, comme on a dit, il est important d'avoir une vision, il y a des stratégies alignées pour compléter avec les stratégies nationales, régionales, locales. Il est très important de s'entourer du personnel local, très qualifié.

Ça, c'est vraiment une des choses que c'est souvent ça. Et puis, il faut être sûr que vous avez, parce que la plupart des ONG qui arrivent pour obtenir le financement, ce qui revient généralement, c'est que, enfin, elles ont un lobby fort, une volonté nationale. Alors, s'il faut vraiment se construire un lobby au niveau régional, au niveau international, il faut pouvoir être capable de mobiliser, de mobiliser les financements et garantir qu'on est capable de faire les actions pour lesquelles on est là. C'est beaucoup plus dans ce sens.

Après, comme j'ai dit, il faut avoir une bonne expérience pour pouvoir contourner les problèmes de corruption, de trafic d'influence. Ça, c'est des choses qu'on trouve permanentement.

Il faut avoir, comment je le dis, une charte solide qui nous permet de contourner ou bien de faire face à ces types de problèmes. Parce que vous n'allez nulle part sans rencontrer ce genre de choses.

[Intervenant 2]

OK. Lorsque vous parlez, par exemple, de collaborer avec des acteurs locaux, quelles recommandations pourriez-vous donner à une ONG qui souhaite justement collaborer avec des acteurs locaux au Cameroun? Quand je dis acteurs locaux, je parle beaucoup plus de personnel.

[Intervenant 1]

Maintenant, vous avez les autres acteurs locaux qui sont les populations, les administrations, que ce soit publiques, que ce soit privées.

Donc, je dis, généralement, il faut avoir une bonne connaissance du terrain pour pouvoir être confronté à ce genre de personnes. Si vous venez et que vous n'avez pas l'expérience locale, il faut recruter au niveau local. Il faut se faire accompagner pour pouvoir même travailler avec.

Parce que je vous prends l'exemple. Si vous devez travailler avec des populations à qui vous dites, OK, moi, je viens d'un autre village, je vais diagnostiquer les problèmes. Et au terme du diagnostic, je vais vous faire une restitution.

Je vais vous faire une restitution pour vous dire un peu ce que j'ai trouvé comme problème et savoir si vous êtes d'accord avec moi, si c'est le cas. Bon, après, il faut être quand même prêt et savoir que quand on fait ce genre de choses, le jour où vous allez faire la restitution, vous devez faire manger tous ceux qui vont venir à la restitution. Vous devez payer le transport. Vous devez, je ne sais pas, amener les autorités à être disponibles, à être présentes. Ça, c'est des petites choses qui ne sont pas spontanées. Vous pouvez faire la même chose au Sénégal, spontanément, les gens vont venir.

Mais ici, comme au Gabon, ce n'est pas exactement la même réalité. Et ce genre de réalité-là, soit c'est documenté, soit vous avez des personnes qui savent comment organiser ce genre de choses. Donc, c'est pour ça que j'ai dit qu'une des clés, c'est vraiment comment est-ce que...

Qui est-ce qui travaille avec vous? Comment est-ce que vous vous attribuez? Il faut faire attention, parce que les gens vous disent des choses, mais peut-être que ce n'est pas exactement comme vous comprenez.

Parce que le langage ici est codé, très codé d'ailleurs. J'ai l'habitude de dire que parfois, ce qu'on vous dit, c'est exactement le contraire de ce qu'on devait vous dire. Et parfois, c'est très lié soit à la culture, soit à la langue, et tout.

Je vais juste dire un truc. Quand quelqu'un vous dit que moi je pars dans une langue comme le pidjin, il dit : « i don't go » Si vous devez suivre ça dans votre anglais, c'est je ne pars pas.

C'est bien comme ça qu'il faut comprendre votre environnement, avec ses contradictions et vraiment tous les paradoxes. Bon, maintenant, comme tous les autres, quand vous venez avec des choses qu'on ne trouve pas, qui sont très innovantes, oui, ça peut passer, mais il ne faut pas oublier les choses qui ne loupent pas. Les gens sont friands, les gens sont beaucoup individualistes sur ces questions.

Quand vous ne travaillez pas principalement avec des communautés qui sont établies, avec des syndicats, avec des associations, ça peut être difficile. Si vous n'arrivez pas à mettre ce genre de structure, ce genre de associations qui travaillent déjà, pas forcément sur le même segment, mais qui sont en relation avec la question, ça peut aussi aider. Mais, une chose est sûre, c'est que quand vous avez l'argent, je vous assure, il y a 90% de chances que les choses marchent.

Mais pas que ça je veux dire si vous avez l'argent et que vous venez insulter les gens, on va vous chasser avec votre argent.

[Intervenant 2]

Et si vous devez regrouper les facteurs clés de succès, comme ça, quels seraient-ils?

[Intervenant 1]

Premier, c'est la pertinence de vos actions. Si vous avez vraiment des actions et des objectifs pertinents, il y a des chances de réussir. Comme IT4Africa, vous venez pour donner des équipements, pour former les gens, pour renforcer leurs capacités, pour transférer plein de compétences et tout, vous êtes sûr que vraiment, à long terme, il y a une victoire.

Ça, c'est quand même quelque chose de très important. Il faut que ce soit pertinent. Que l'action vienne véritablement répondre à un problème.

Parce que si ce n'est pas le cas, bon, comme je disais tout à l'heure, rapidement, vous êtes vu comme quelqu'un qui vient faire du blanchiment. C'est très important. Il est très important de, comment je vais dire, d'intégrer tous les codes et ça c'est la connaissance du milieu. Comment est-ce que les choses sont interprétées dans ce milieu? Qu'est-ce que les gens attendent?

Quand les gens vous disent A, est-ce qu'ils pensent A? C'est quand même important de maîtriser ces codes-là. C'est important, ça vous garantit.

Surtout, quand vous avez traité avec des administrations, c'est très important. Très, très, très important. Parce que c'est très versatile.

Vous venez aujourd'hui, toute la population d'un village vous a dit oui et demain elle vous dit non. Vraiment, d'un coup comme ça si vous n'avez pas bien analysé pour savoir que ces personnes-là peuvent faire comme ça, vous pouvez être très, très malheureux, très déçu. Vraiment, il faut une maîtrise des codes. C'est pour ça que, généralement, dans le cadre des études, dans le cadre des actions, on essaie toujours de faire une sorte de triangulation.

Oui, vous avez l'aspect international, mais vous avez toujours des locaux qui doivent être associés à tout ce que vous faites comme action. C'est une erreur à ne pas faire. Ne pas intégrer les locaux dans vos différentes actions que ce soit en termes de compétences, que ce soit en termes d'accompagnement ou d'intégration des milieux, il faut que vous ayez des locaux qui vous accompagnent. Sinon, ça peut être catastrophique. Maintenant, comme je disais, c'est important de savoir où retrouver l'argent

C'est très important d'avoir l'argent. Il y a une chose qui manque le plus aujourd'hui, c'est cette capacité à facilement mobiliser les financements. Ça pose un très gros problème.

C'est pour ça que, quand vous avez des associations ou des fondations, par exemple la fondation Chantal Biya, on ne se pose pas trop des questions. On sait que, sur le plan financier, ça ne peut pas poser problème.

C'est comme ça. Tout le monde a pensé que, sur ce plan-là, comme c'est lié à l'administration publique, ça ne va pas poser le problème. Mais ils vont rencontrer les mêmes problèmes, notamment au niveau de la décision publique, quand il faut discuter avec l'État.

Sauf que, si vos élus, qui se trouve sur le chemin de l'une de ces personnes et vous dit qu'elle va remonter à la présidence de la République, rapidement, vous allez vous coucher. Et comme je disais, l'action accompagne l'action de l'État. Automatiquement, ce type d'organisation a les très grosses chances de réussir.

Il y a des secteurs précis où vous avez aussi beaucoup de chances d'y arriver, mais comme les secteurs de la santé, quand votre ONG adresse des questions de santé, il y a beaucoup de chances que ça réussisse. La plupart des ONG qui sont dans ces secteurs réussissent facilement parce que les problèmes sont dans ces secteurs. Tous les jours, c'est différent.

Ça va rapidement. Contrairement aux ONG qui viennent travailler sur les questions de liberté, de démocratie, elles sont plus compliquées. J'ai par exemple évalué un projet d'éviction forcée qui consistait à batailler avec les populations pour éviter qu'on ne les enlève dans les quartiers dans lesquels ils se sont installés de manière anarchique.

Vous imaginez dire que c'est très compliqué. Vous vous êtes fait virer, il n'y avait pas d'espace, vous n'avez du coup pas dans la ville. Vous vous êtes installé là où il ne fallait pas, vous avez fait 20 ans, les enfants de vos enfants sont nés.

Un beau matin, on dit comment vous dégagez. Oui, c'est bien. Les ONG travaillent sur ces questions-là.

C'est très bien, mais attention. Là, si vous allez à la rencontre de l'État, l'État va être brutal dans comment il faut traiter les populations. Il n'a pas respecté la loi, il n'a pas respecté la loi.

Vous allez expliquer n'importe quoi de votre point de vue ça va être compliqué dans ce type d'organisation-là. Parfois, il y a beaucoup de difficultés à fonctionner parce que vos actions, nous disons avant, seront permanentement en contradiction avec les actions du gouvernement. Ce ne sera pas évident.

Tant que vous êtes allé travailler pour renforcer l'action de l'État, c'est bon. C'est un facteur très important pour la réussite de vos activités. Complémentarité avec l'État.

Assistance locale. Vraiment, vraiment accentuer vos capacités. Vous avez une forte capacité à mobiliser les financements.

Et puis, la pertinence de vos actions.

[Intervenant 1]

Venez avec la science, venez avec la technologie, venez avec la médecine. Ça peut marcher.

[Intervenant 2]

D'accord. Alors, serez-vous intéressé à participer à un projet de collaboration avec une ONG dans le domaine de l'IT? Dans le domaine de l'IT?

[Intervenant 1]

Il y a un projet de Fab Lab, un laboratoire qui nous ... Comment je dis? C'est très intéressant.

Maintenant, ma maladie, j'espère que je n'ai pas transmis ça aujourd'hui, vendredi dernier. Vendredi, la semaine dernière, il y a une ... Je ne sais pas si c'est une ONG dans l'IT.

C'est une entreprise, peut-être pas une ONG. Aussi à IT4Africa avec qui nous avons travaillé. Mbeko, je ne sais pas si je vous ai parlé de ça.

Il est dans la robotique et la robotique. Il est développeur informatique ici. Et il opérait ses nouveaux bureaux.

Il a plusieurs bureaux. Voilà. Et je travaille avec Fab, j'étais de l'autre côté.

Nous envoyons déjà d'autres collaborations depuis ma position actuelle. C'est ce qui nous intéresse. D'ailleurs, j'ai rencontré Evariste la dernière fois.

On était à Promos. Je venais de quitter l'organisation. Et je lui disais que c'est bien parce que j'ai quitté l'organisation qu'on a pu travailler ensemble.

Il s'est dit que il y a encore beaucoup à faire. Nous avons échangé beaucoup. Je crois que j'étais celui qui a conseillé à IT4Africa de commencer à rentrer au Tchad.

Il y a un RCA. Et je vois qu'ils sont en train de le faire. Parce que le Tchad avait une brèche.

Tout ce qui est équipement informatique. Le Cameroun l'a fait en 2003-2004. En cassant les barrières tarifaires sur l'entrée du matériel informatique.

Mais après, a progressivement monté jusqu'à 34%. Par contre, le Tchad a mis ça aussi à zéro.

Quand vous avez du matériel, c'est sans douane. Le RCA c'est comme ça, c'est facile. Parce que l'avantage que IT4Africa a fait, c'est qu'il a fait un accord diplomatique avec le Cameroun.

Un accord de siège qui fait que tout le matériel qui rentre ne paye pas la douane. Quand ça rentre, il y a un projet de développement. Vous n'avez pas ça avec les autres pays.

Ce qui fait donc que vous êtes obligé de chercher des pays dans lesquels vous avez ce genre d'avantages. Vous n'avez pas ces barrières. Ces barrières fiscales.

Le Tchad en est un. Ils ont envoyé des équipements à destination du Tchad. D'ailleurs, avant de prendre le Tchad, j'ai travaillé avec lui pour l'identification de tout ce qu'il y a à mon point de vue d'unité qui peut bénéficier de ce genre de projet.

Il y a beaucoup à faire. On estime que l'Afrique est très en retard sur les questions numériques, sur les questions digitales. Pour du moins 2% de données dans le monde, il y a beaucoup à faire ici.

Les prochains métiers, il y a beaucoup de métiers dans ce domaine-là. Je suis formé dans le domaine informatique. Vous avez certainement entendu ça au début.

soit ici en Afrique, soit à l'étranger, véritablement, les gens sont à l'aise avec ces questions-là. C'est un secteur qui est porteur c'est un secteur avec beaucoup d'opportunités pour la jeunesse en termes d'emploi.

[Intervenant 2]

Vous avez mentionné précédemment que vous avez déjà eu à collaborer avec IT4Africa et surtout, c'était pour des fournitures d'équipements informatiques, je crois.

[Intervenant 1]

Pas seulement.

L'idée, c'était d'organiser aussi des boot camps, des sortes de événements pendant lesquels on y vit les enfants, on y vit les jeunes au nouveau métier en relation avec l'IT. C'est notamment les métiers de la robotique, la cybersécurité, tout ce qui est autour de la cybernétique. Il y a des équipements informatiques à envoyer dans les écoles, à offrir aux ONG, pour faire avancer le développement du numérique dans ce domaine-là, mais aussi organiser permanent des boot camps, des sessions de formation, des ateliers, pour pouvoir se sensibiliser aux métiers qui sont en relation avec le digital, la robotique, et puis même l'intelligence artificielle.

[Intervenant 2]

OK. Et quelle est votre perception, ou alors votre perception par rapport à ces différents collaborations? C'est différent.

[Intervenant 1]

Pour moi, c'était très bien. C'est très bien. C'était très bien.

J'ai l'impression que c'est l'organisation qui n'a pas su, qui ne sait même pas toujours, saisir l'opportunité. Parce qu'il faut dire que dans ce cadre-là, Agifo Africa a renforcé l'institution en matière de technologie numérique pour les communications. Aujourd'hui, c'est avec cette collaboration-là que l'institution a commencé à utiliser Office 365. L'institution a commencé à utiliser Teams.

L'institution a utilisé le module Teams dans sa plateforme. Parce que j'ai créé la plateforme e-learning là-bas en 2009. Et juste il y a deux ans, nous utilisons une plateforme type Teams en visioconférence.

Et l'année dernière, c'était avec l'assistance de Agifo Africa. Comme ça, on passait dans la plateforme en visioconférence avec tous les outils Teams dans l'institution. Je pense que si ce n'était pas le cas, aujourd'hui, on n'aurait pas cette plateforme-là pour faire tout ce qu'il y a à l'institut, tout ce que l'institution permet de faire.

Parmi les équipements que nous avons, il y avait des équipements pour faire des salles serveurs, des salles blanches. Malheureusement, le projet n'est pas arrivé à son terme là-bas.

Peut-être que ce sera fait par après.. D'ailleurs, il faut savoir qu'il y a d'autres organisations qui ont bénéficié de ces choses-là.

Malheureusement, si le matériel passe par nous, c'est intéressant que nous soyons les premières à bénéficier. Le matériel est passé par nous. Mais les autres ont plus bénéficié que nous.

Moi, personnellement, je suis entièrement satisfait d'un point de vue individuel. Quand on est dans les questions d'ONG, il y a beaucoup de choses que nous partageons. Quand vous partagez la peine des autres, vous partagez les souffrances des autres, ça vous rapproche de plus en plus.

Comme je l'ai dit au début, ça permet d'élargir votre réseau. On a travaillé avec MBCode. Il y a un journaliste qui m'a appelé le matin pour me dire qu'il m'a vu à la télé hier dans la nuit.

C'était un événement qui avait lieu parmi les derniers. J'avais déjà dit à tout le monde que j'étais très trippé, mais j'ai dû me déplacer pour arriver là-bas. Les gens avec qui j'ai travaillé longtemps, c'est comme l'Afrique.

Il y a une autre qui travaille. Elle est chez l'agence d'orientation Fitch. Fitch.

Il y a une autre qui est chez Fitch avec qui nous avons travaillé tout au long de l'Afrique sur les questions d'inclusion financière. Elle a un tweet en ligne. Je crois que c'est Femmes et finances.

Elle a une chaîne YouTube. Elle est permanente ici pour les questions d'inclusion des femmes. La question de l'éducation financière.

C'est des questions très difficiles. On essaie toujours de travailler en collaboration. C'est vrai qu'aujourd'hui, je ne suis plus dans une ONG, mais je vous assure qu'il y a plein d'activités que je vois déjà avec ces ONG-là.

Ou alors avec la création d'une ONG qui va travailler avec ces personnes parce qu'il y a beaucoup à gagner.

On a eu chance d'avoir une diaspora qui est toujours très attachée à la résolution des problèmes que les gens rencontrent ici. Beaucoup, malheureusement, n'arrivent pas à asseoir cette opportunité-là pour véritablement travailler.

J'ai assisté c'était l'année où l'organisation IT4Africa a été accompagnée par le ministère de la formation professionnelle au Cameroun pour préparer les prochains concours de métiers. Ça aura lieu à Lyon, et il fallait un peu préparer l'équipe camerounaise. Il y a un certain nombre de métiers comme le développement informatique, la coiffure et tout le reste. C'est un très bon projet dans lequel vraiment, il faut se retrouver. C'est des choses que vraiment, on ne peut pas s'en éloigner.

Ça va être très difficile. Comme je dis souvent, la déception, malheureusement. Ça a été de l'autre côté parce qu'après, les engagements ne sont pas toujours respectés. On se dit souvent qu'on travaille parce qu'il n'y a pas d'obligation. Vous donnez les auditeurs, transportez-les pour les amener dans les écoles, transportez-les pour les amener dans les autres pays.

Après, vous n'avez pas forcément obtenu le financement nécessaire pour le faire. Vous ne le faites pas. Si le matériel arrive, il ne s'en arrive pas, il n'envoie pas.

C'est ce genre de difficultés-là que vous avez souvent. Après, vous n'avez pas un engagement qui est fort. Il y a un certain nombre de choses qu'il faut demander à l'État, demander au gouvernement.

Comme je disais tout à l'heure, ce n'est pas très évident. Si l'engagement n'est pas fort, vous ne vous y mettez pas à fond, ce qui fait qu'à la fin, les résultats sont bloqués. Ça, c'est un peu ce genre de choses-là.

[Intervenant 2]

Oui, oui. Je comprends parfaitement. Selon vous, quels sont les domaines dans lesquels vous pensez qu'une collaboration avec Haïti for Africa serait la plus bénéfique?

[Intervenant 1]

Il faut dire que IT4Africa c'est bien tout ce qui est appuyé à l'équipement. Ça, c'est un départ accompagnant sur... Comment je vais dire? Sur un certain nombre de programmes.

Notamment sur le renforcement des capacités parce que généralement, pour réduire la facture numérique, il faut avoir les compétences. Parfois, nous ne les avons pas.

Donc, si IT4Africa met en exposition ce nombre de compétences dans certains points, comme je disais, la cybersécurité, l'intelligence artificielle, et tout le reste. Et s'ils s'accompagnent à la mise en œuvre d'un certain nombre de projets pointus, comme les laboratoires. Vraiment, mettre en place des laboratoires.

Vous avez vu, il y avait des jeunes ici, là, qui restaient comme ça pendant 24 heures, développer des mouvements à confrontation avec les autres. Donc l'idée, c'est de dire, OK, on est capable de mettre en place ensemble des laboratoires pour développer des choses, développer des institutions spécifiques à l'Afrique, développer des institutions spécifiques à l'environnement du Cameroun et tout. C'est des choses qu'il peut mettre en exposition.

Donc, il y a l'accompagnement en termes de compétences, il y a la fourniture en termes d'équipement. Quand je dis équipement, c'est pas seulement l'équipement informatique. C'est le type d'équipement qu'il peut accompagner.

Je prends l'exemple. Vous avez le matériel informatique, vous recevez le matériel informatique ici. Vous devez acheminer ça dans des zones réfugiées, là, Maroua, Garoua. Vous n'avez pas de moyen de locomotion. Il faut non seulement déposer ce matériel, mais aussi aller permanentement faire les contrôles. C'est comme vous avez déposé du matériel dans les lycées. Il faut quand même aller voir si ça marche.

Si ça marche, de temps en temps, si ça ne marche pas, aller remplacer les disques durs. Même quand vous allez peut-être former des formateurs qui vont utiliser ces équipements-là, aller avec des équipements de remplacement et tout.

En plus, soyez bien qu'en plus des équipements informatiques, il faut assurer un suivi. Il faut bien qu'il y ait des équipes locales qui travaillent.

C'est vrai que IT4Africa n'est pas obligé d'avoir des profs au niveau local, mais s'appuyer sur l'institut local avec du personnel pour pouvoir accompagner tout de suite que les actions sont durables. Parce que quand vous avez donné les équipements, vous avez formé, il faut bien qu'il y ait des gens qui se rassurent que ce que vous êtes en train de faire là sera durable.

Est-ce que vous mettez en place avec ces écoles ces structures-là des programmes qui leur permettent de devenir autonome et de se procurer ces mêmes équipements l'année prochaine? Ça, c'est des choses sur lesquelles on peut travailler.

Maintenant, après, il y a des projets de développement spécifiques. C'est-à-dire que si on se dit oui, il faut pouvoir développer des projets spécifiques comme le prochain téléphone africain et le prochain ordinateur africain. Je ne sais pas trop.

C'est le travail à ce type de projet, à ce type de collaboration qui peut permettre de faire émerger comment je veux dire, les capacités locales.

Il y en a, mais après, il n'y a pas d'initiative permettant de faire cela. Mais dans Chine, on peut mettre tous ses pieds des laboratoires. Ça peut aussi être très intéressant. Ça peut être très simple.

[Intervenant 2]

Et lorsque vous regardez les actions de IT4Africa, est-ce que vous proposez, par exemple, comme collaboration, est-ce que vous pensez que garder son statut d'ONG serait bénéfique pour elle?

[Intervenant 1]

Bien sûr, peut-être autrement. Comme j'avais déjà fait la proposition, si IT4Africa veut rester IT4Africa, il faut penser à qui elle demande. Quand vous avez des compétences comme les capacités d'IT4Africa, il faut se dire une chose.

Il y a la communauté à sauver, mais il y a la demande à laquelle il faut répondre. Parce que IT4Africa, c'est des ingénieurs, ils sont très compétents, etc. Lorsque vous avez développé un certain nombre de choses, il y a des marchés qui s'ouvrent.

Donc moi, je pense que on a beaucoup d'organisations ici pour regagner encore une entreprise qui va faire vraiment avec un modèle d'entreprise. Parce qu'ils ont formé des gens ici, parce qu'ils ont développé des capacités, ils ont des ingénieurs qu'ils ont créés. Cela a permis à une organisation comme le SEED de constater qu'il y a des compétences et des capacités qui peuvent être utilisées qui peuvent permettre à IT4Africa de gagner le marché et pour éviter de rentrer dans l'amalgame que je présentais tout à l'heure au niveau des sociétés.

Il faut bien qu'il y ait une entreprise qui gère le marché. IT4Africa est son programme social. La fondation orange vient là avec une fondation, MTL est là avec une fondation, Capital est là avec une fondation, Canal 2 est là avec une fondation.

Donc, vous pouvez avoir une entreprise qui utilise la fondation pour la partie sociale. C'est vrai qu'ils ont l'habitude de dire que non, ce n'est pas pour ça qu'on fait ça. Mais, très difficilement, si votre nom d'ONG rayonne, on a su qu'automatiquement il y a un effet sur la partie entreprise qui cherchait les bénéfices.

C'est clair. Je pense que c'est bien de rester ONG parce que vous avez les limites. En concrète, il dit que c'est bien de rester ONG.

Je ne pense pas qu'elle ait le statut d'ONG, notamment. Elle a un bon niveau d'association. Mais, elle peut chercher à passer à ce statut-là.

Chercher le statut d'ONG demain. Et puis, donc, avoir le, comment je veux dire, la petite entreprise qui travaille toujours dans le domaine des technologies, continue là, avec ce qu'il y a. Google a organisé des labs ici-là permanent.

Après, ils ont arrêté. Quel motif? Je n'ai pas fait particulièrement d'études.

C'est les choses qui intéressent les gens, en fait. Mais bon, quand on est attaché au pays, comme les promoteurs de IT4Africa, ainsi que leurs partenaires, c'est toujours intéressant de garder ce genre de choses fonctionnelles. Ça peut être organisé, pas forcément avec Google, mais avec d'autres.

Et ça permet de déboucher les talents. Ça permet de ne pas perdre. Parce que quand vous n'avez pas ce genre d'environnement, les gens qui peuvent faire des choses ne le font plus.

Donc, c'est des choses qui me donnent espoir. J'ai vu ça lors de l'événement avec le ministère de l'information professionnelle. Des gens qui ont des espoirs. Je crois qu'il est intéressant que ce genre d'initiatives existe.

[Intervenant 2]

Ok. Tantôt de vous parler d'accords de siège. En quoi est-ce qu'un accord de siège consiste?

[Intervenant 1]

Bon. Généralement, quand vous êtes comment je veux dire, une institution qui vient s'installer dans un pays qui souhaite avoir des accords diplomatiques, ça veut dire que le pays vous donne un siège avec les prérogatives diplomatiques. C'est à travers un accord de siège qui le donne.

C'est-à-dire que vous êtes là comme si vous étiez un autre pays. Il peut y avoir l'avenir à Genève. C'est en Suisse.

Il peut s'installer au Cameroun, au Burkina. Il demande un siège. C'est-à-dire avoir un siège régional ou national au Cameroun.

Le Cameroun, on lui donne ce qu'on appelle un accord de siège qui est un document qui va lui donner un certain nombre de droits et qui va lui donner des obligations, mais avec un statut diplomatique. Ça veut dire quoi? Il est là comme s'il est un autre pays, mais dans un autre.

Il a son consulat, il a son ambassade, il peut faire entrer son matériel sans payer la douane. Il a ses cadres, ses personnels qui travaillent à l'international. Ils peuvent transporter leurs éléments à l'international sans problème.

S'ils ont des valises diplomatiques, ils vont transporter les valises diplomatiques sans que ce ne soit contrôlé dans aucun aéroport au niveau local. Bref, ce genre de choses. Exactement le même type d'accords qu'il y a entre un pays et une ambassade

[Intervenant 2]

Et ce n'est pas difficile d'avoir ce type d'accords?

[Intervenant 1]

Oui. Je vous dis que c'est difficile. Tout à l'heure, j'ai un peu décrit les difficultés que vous recevez à l'exécutif.

Vous avez décrit que vous aurez ce genre de difficultés, mais comme je le disais tantôt, les facteurs de succès reviennent. Si votre ticket c'est pertinent, si vous avez l'objet qu'il faut, vous répondez fréquemment aux besoins des pays sociaux, vous avez le soutien de plusieurs pays, soit en Afrique, soit en Occident, et tout. Bon, ça peut aller rapidement, mais sans tout ça, je peux vous assurer que ça ne peut pas lutter avec vous.

D'ailleurs, IPD a sollicité le renouvellement de son accord de siège en 1971, et ils tentent de le renouveler depuis sans succès. Et comme c'est un accord, ça peut être suspendu ou bien arrêté rapidement.

Donc, ça va passer par le ministère des Relations extérieures. Ça pourrait passer par un ministère ethnique en

relation avec l'activité de votre ONG. Si vous êtes partant au domaine des questions de genre, de femme, ça pourrait passer par les affaires sociales.

Si vous êtes dans les mines, ça pourrait passer par le MINEPAC. Si vous êtes peut-être dans la question de transparence dans les entités extractives, ça peut passer par le MINEPAC. Bon, après, ça va passer au niveau du ministère des Relations extérieures du MINREX.

On regarde tous les aspects diplomatiques et tout le reste. Ça va être transmis ensuite au premier ministère et à la présidence publique. La présidence publique va prendre un décret qui vous donne l'accord du siège.

Ça peut être très rapide comme ça peut être très lent. Certaines choses comme ça vous donnent un certain nombre de droits sur le plan diplomatique, ce n'est pas aussi simple. Et puis, bon, on va voir. On rencontre beaucoup de choses. Oui, est-ce que c'est des étrangers? C'est quel pays qui est derrière? Est-ce qu'ils ne viennent pas prendre ça pour essayer déstabiliser le Cameroun?

Est-ce que ce n'est pas un camerounais qui veut les statuts particuliers? Bref, on analyse tout à la fois.

[Intervenant 2]

OK. Voilà. Moi, j'ai fait le tour.

C'était plus que complet. Franchement, je vous remercie. Je pense que j'ai toute la majorité des informations en profondeur. Sans même devoir poser trop de questions. Je vous remercie.

2. Guide pour bailleurs de fonds

Guide d'entretien

Données démographiques

1. Nom et prénom
2. Âge
3. Pays d'origine et ville
4. Pays de résidence
5. Profession
6. Parcours professionnel
7. Lien avec le Cameroun (familial, associatif, professionnel, etc.)

Questionnaire pour les bailleurs de fonds

I. Présentation de l'organisation et de ses objectifs

1. Pouvez-vous nous présenter brièvement votre organisation et ses objectifs principaux?
2. Quels sont les domaines d'intervention prioritaires de votre organisation en Afrique?
3. Quelle est la nature de votre soutien pour ces entreprises?
4. Quels sont les principaux critères que vous utilisez pour sélectionner les projets à financer?

II. Motivation pour soutenir le développement de l'Afrique

4. Quels sont les principaux défis à relever pour le développement du continent africain selon vous?
5. Quels sont vos centres d'intérêt en termes de secteur d'activité d'entreprise?
6. Quels sont vos centres d'intérêt en termes de type d'activité?
7. Dans le cadre de votre intervention quelle est votre cible? (acteurs locaux, africain qui interviennent au Cameroun, la diaspora etc.)
8. Dans le cadre de votre intervention, à quel stade de développement de l'entreprise intervenez-vous?
9. Comment est-ce que vous apportez ce soutien au candidat retenu?

III. Critères de sélection des projets à financer

7. Quels sont les critères spécifiques que vous utilisez pour sélectionner les projets à financer au Cameroun?
8. Quelle importance accordez-vous à la participation de la diaspora dans les projets que vous financez?
9. Quels sont les types de projets que vous êtes le plus susceptible de financer au Cameroun?

IV. Connaissance du contexte camerounais

10. Quelle est votre connaissance du contexte socio-économique et politique du Cameroun?
11. Quelles sont les principales forces et faiblesses du Cameroun selon vous?

12. Quels sont les défis spécifiques auxquels vos partenaires (secteur associatif, entreprises privées, startup) camerounais sont confrontés?

V. Attentes vis-à-vis des ONG intervenant au Cameroun

13. une fois la collaboration établie qu'entendez-vous de vos partenaires? (résultat, impact, etc.)
14. est-ce que vous disposez d'un indicateur de suivi?
15. Quelles sont les principales qualités que vous recherchez chez vos partenaires (ONG, Startup...)?
16. De quelle manière les partenaires peuvent-ils améliorer leur collaboration avec les bailleurs de fonds?

VI. Perception du rôle de la diaspora dans le développement du Cameroun

16. Dans votre portefeuille, quel est le pourcentage des acteurs issus de la diaspora avec qui vous traitez?
17. Selon vous, ce pourcentage joue-t-il un rôle important dans votre activité?
18. Pouvez-vous donner des exemples de cas concrets des actions de la diaspora dans le cadre de votre activité?
19. Dans ce contexte, avez-vous une idée du pourcentage de succès?

VII. Recommandations pour l'implantation d'une ONG au Cameroun

19. Quels sont les 3 conseils prioritaires que vous pouvez donner aux acteurs de la diaspora qui souhaiteraient intervenir dans le cadre

Mr Tj

[Intervenant 2]

Alors, premièrement, je vous poserai quelques questions sur vous, quel est votre nom, prénom, votre âge, le pays d'origine et votre ville d'origine.

[Intervenant 1]

D'accord, OK. Je m'appelle Jean-Calvin Tjombé. 38 ans. Originaire du Cameroun.

Je suis né le 1er mars 1986 à Yaoundé. Donc, si c'est là où je suis né, on peut dire qu'Yaoundé est ma ville d'origine.

[Intervenant 2]

Et quelle est votre profession?

[Intervenant 1]

Gestionnaire de projet ou manager de projet. Bon, là, ça dépend de toi. C'est qui te conviendra le mieux, tu es inscrit.

[Intervenant 2]

Alors, quel est votre parcours professionnel?

[Intervenant 1]

OK, mon parcours professionnel... On peut dire que j'ai commencé par un stage professionnel, c'est en 2015. Bon, ça fait pratiquement 9 ans aujourd'hui.

J'ai commencé par un stage professionnel en tant que ce qu'on appelait... On appelait ça à l'époque... Dans l'entreprise où j'ai commencé, on appelait ça du corporate relations.

Mais c'est en fait un département chargé de la coopération ou des relations avec des institutions externes. Dans un département de coopération.

Et là, j'étais corporate relations intern en tant que stagiaire. Bon après, je me suis retrouvé dans une entreprise de logistique. Une entreprise de transport au Sartre-Alsace.

Bon, au départ, ils m'ont pris pour la stratégie. Mais après, bon... Arrivés là-bas, ils m'ont fait savoir que je pouvais travailler.

Ils avaient un vide. Ils avaient un besoin en matière de ressources humaines sans formation aucune. Je me suis retrouvé en train de faire des ressources humaines et quoi d'autre.

Et avec une légère formation en droit, ils m'ont mis aussi comme chargé responsable des ressources humaines et de l'assistance juridique. Bon, voilà. C'est ce que j'ai fait là-bas pendant un certain temps.

Et puis par la suite, je me suis retrouvé... Et c'est depuis cette année que je suis dans le management de projets. Donc, depuis 2017, je me suis retrouvé à la Croix-Rouge Camerounaise.

Où j'ai été assistant coordonateur national des programmes et des projets. Ensuite, Chef service de la planification des projets et des programmes.

Et pour finir, chef service des études et de la maturation des projets. Et c'est... J'ai dû me souvenir de la Croix-Rouge étant chef service de la maturation des projets.

Et puis, je suis arrivé à l'agence universitaire de la Francophonie en tant que coordonateur du projet PRICNAC. Poste auquel je suis. Poste que j'occupe. Vous voyez un peu mon histoire.

Et j'ai un peu... Comment on dit ça? Je me suis un peu embrouillé pendant deux ans. Mais depuis 2017, je suis dans le management des projets.

[Intervenant 2]

D'accord. Et quel est votre lien avec le Cameroun? Est-il familial, associatif, professionnel?

[Intervenant 1]

C'est un lien de sang. Puisque mes parents sont nés au Cameroun. Ils sont nés au Cameroun. Et moi-même, j'y suis né. Donc, on peut dire que c'est mes racines. Donc, c'est un lien familial.

[Intervenant 2]

Voilà. Est-ce que vous pouvez me présenter brièvement PRICNAC? Enfin, l'organisation pour laquelle vous travaillez et ses objectifs principaux.

[Intervenant 1]

Oui. En réalité, PRICNAC n'a pas de personnalité juridique parce que PRICNAC est un projet.

Un projet d'un budget d'à peu près 4,8 millions d'euros. Le projet est mis en œuvre par un consortium, un consortium constitué de l'Agence universitaire de la francophonie, l'AUF. L'organisation qui m'emploie, c'est l'Agence universitaire de la francophonie, en abrégé AUF, et qui coordonne le projet, qui est en quelque sorte le chef de file du consortium.

Et à côté de l'AUF, dans le même consortium, nous avons l'Obréal Global, qui est une association universitaire espagnole basée à Barcelone. Nous avons l'association des universités africaines. Nous avons le CAMES. C'est une organisation, on peut dire, c'est une organisation internationale, une organisation créée par les États d'Afrique subsaharienne et Madagascar. Donc c'est une association dont le champ d'action va concerner toute l'Afrique francophone, on peut dire toute l'Afrique subsaharienne jusqu'à Madagascar.

Oui, et puis son rôle est beaucoup plus dans le suivi de la recherche et l'octroi des agrégations. Donc beaucoup d'enseignants africains sont aujourd'hui agrégés au CAMES. Et puis pour finir, nous avons le REIFAC, qui est un réseau d'ingénieurs de la formation en Afrique centrale et dans les Grands Lacs.

Donc voilà les cinq organes. Sur l'impact, c'est des solutions durables, de lutte contre la pauvreté. Bon, je ne fais pas la phrase, je ne la donne pas de manière exacte, mais c'est des solutions.

L'impact, c'est trouver des solutions durables de lutte contre la pauvreté en Afrique centrale. Bon, maintenant, le premier objectif spécifique, c'est trouver des solutions durables adaptées aux réalités locales en Afrique centrale. Et puis le deuxième objectif spécifique, c'est créer un réseau, créer un réseau PRICNAC. Le créer et le rendre pérenne, donc le faire fonctionner. Voilà, en quelque sorte, voilà de manière ramassée, si tu le permets, résumer ce que c'est que le projet PRICNAC. Mais bon, s'il faut aller au-delà, le projet PRICNAC au départ, il était question de mettre le projet PRICNAC, de mettre en œuvre le projet PRICNAC dans 8 pays. Le Cameroun, la République démocratique du Congo, la République centrafricaine, le Gabon, la Guinée-Équatoriale, le Congo, le Tchad et Sao Tome-Principe. Mais bon, compte tenu des réalités, il n'y a que deux pays qui ressortent où le projet est globalement mis en œuvre.

Bien que... Bien que quelques autres pays, parmi les 8, sont concernés, mais les principaux pays, donc les principaux pays de mise en œuvre, la réalité, en termes de mise en œuvre, la réalité nous a conduit vers deux pays qui sont principalement le Cameroun et la République démocratique du Congo, dont ma présence actuellement en République démocratique du Congo. Et...

À côté, maintenant, il y a des petites... il y a des entités associées, parce que tous les... tous les projets sont mis en œuvre, tous les micro-projets de PRICNAC sont mis en œuvre par...

sont mis en œuvre par des consortiums. Et bien entendu, les entités, les chefs de file de consortium sont essentiellement ou uniquement des entités camerounaises et congolaises donc la République démocratique du Congo. Mais depuis que le projet est mis en œuvre, les micro-projets également sont mis en œuvre, nous avons des entités... nous avons une entité congolaise japonaise, donc du Congo Brazzaville, bien sûr, japonaise, et également une entité associée violente de Sao Tome et Principe. J'ai oublié également la République centrafricaine et le Tchad.

Donc, quelque part, même si le projet est principalement mis en œuvre au Cameroun et à la République démocratique du Congo, il y a quand même quelques activités qui sont... qui ont été menées au Congo et au Gabon. Il y a des activités qui sont menées en République centrafricaine, il y a d'autres qui sont menées au Tchad, et il y a quelques-unes qui sont menées à Sao Tome et au Principe.

Le pays où c'est le plus compliqué, c'est la Guinée équatoriale, où je ne pense pas que PRICNAC ait pu mener quelques activités que ce soit. Voici ici globalement, résumé, la zone interne sur le PRICNAC.

Bon, je crois que c'est l'essentiel. Bon, si tu as encore quelques questions concernant PRICNAC, je n'hésiterai pas à répondre.

[Intervenant 2]

D'accord. Quels sont vos domaines d'invention prioritaire?

[Intervenant 1]

Oui. L'agence universitaire de la Francophonie, qui est le chef de file du consortium PRICNAC, s'il faut parler d'elle, elle a commis en 2021 une stratégie, dans la stratégie 2021-2025, qui concerne 5 axes. L'axe qui concerne PRICNAC est l'axe numéro 5, qui est la valorisation de la recherche.

Maintenant, les autres, je ne les ai pas de manière bien précise. Les autres axes, je ne les ai pas de manière bien précise. Bon, si tu me permets, donne-moi une minute.

Il y a 5 axes, le premier, c'est la transformation numérique et la gouvernance universitaire.

Parce qu'en fait, nous avons des centres, nous avons des campus numériques francophones, et on a voulu avoir des campus numériques francophones 5.0. Ensuite, nous avons le deuxième axe qui est l'employabilité et l'entrepreneuriat. Et je peux te dire que c'est l'axe phare de cette stratégie. C'est l'axe sur lequel véritablement le recteur de l'AUF, de l'agence universitaire de la francophonie met toute son énergie.

L'axe numéro 2, l'employabilité et l'entrepreneuriat. Et qui a permis la création des cellules F. C-E-F donc c'est centres d'employabilité francophone. Avec également un grand programme qu'on appelle le programme Entreprendre. Et qui a permis la signature dans quelques pays pilotes, notamment le Cameroun, le Congo et des pays en Afrique de partout dans le monde, dans chaque région. Quelques pays ont été choisis pour le programme pilote.

Et dans ces pays-là, je vais parler de l'Afrique centrale parce que c'est la région que je connais le mieux. En Afrique centrale, je crois qu'on a choisi deux pays pilotes, à savoir le Cameroun et le Congo. Et puis, dans lesquels on a fait signer ils ont appelé ça quoi?

On a fait signer quelque chose étudiant-entrepreneur. J'ai oublié le thème, mais ça concerne l'étudiant-entrepreneur. C'est-à-dire qu'il y a une sorte de manifeste, quelque chose comme ça, une sorte de manifeste étudiant-entrepreneur qui a été signé au Cameroun et au Congo.

Donc, ça va lancer justement, ça va pousser l'entrepreneuriat des jeunes au sein des universités. Donc, au-delà des cours d'entrepreneuriat, les cours théoriques qu'on va donner, je crois qu'on mettra en place un cadre pour permettre aux jeunes de devenir des entrepreneurs. Donc, voilà vraiment ainsi brosser la stratégie pour l'axe stratégique numéro 2 qui est entrepreneuriat.

Il y a un troisième axe qui est réseautage des coopérations internationales. Bon, ensuite, il y a la formation des formateurs et innovation pédagogique. Donc, là-dedans, il y a un programme comme le programme Apprendre.

Je crois que si tu te renseignes, tu tapes même sur le net le programme Apprendre, tu verras, tu vas certainement tomber sur le site de ce programme mais également sur quelques activités du programme Apprendre qui ont déjà été menées. Et pour finir, c'est l'axe qui nous concerne, et moi, en tant que parti prenant du projet PRICNAC, qui est l'axe 5, à savoir recherche et valorisation. Voilà, c'est l'axe qui concerne PRICNAC.

Parmi les 5 axes que je t'ai cités, c'est celui qui concerne PRICNAC et là-dedans, nous avons un observatoire de la francophonie scientifique qui a été créé, qui est déjà fonctionnel et qui est situé à Rabat, au Maroc. C'est pour permettre aux jeunes, aux chercheurs francophones qui veulent commettre des articles de pouvoir les publier en français, parce que il a été constaté que la plupart des grandes revues sont anglo-saxonnes, et il y avait cette exigence qui était faite à nos chercheurs francophones de traduire leurs publications en anglais pour pouvoir être lu partout dans le monde. Donc cet observatoire va permettre de pallier ce manque-là, ce manque de revues scientifiques francophones de qualité.

Bon, maintenant, également, nous avons un programme de dépouviabilité de la francophonie scientifique, parce que la francophonie scientifique entre dans, c'est pas seulement un slogan, mais ça entre également dans notre champ d'action. Et, bien entendu, globalement, c'est ce qu'il en est concernant cette stratégie. Et voilà dans laquelle, bien entendu, PRICNAC est inscrite.

Donc voilà un peu à travers cette stratégie la vie. Bon, du moins cette stratégie matérialise déjà la vision du recteur de l'AUF, et je peux dire la vision de l'AUF pour les 5.

Bon, nous ne sommes plus en 2021, bon, d'ici l'année prochaine, cette stratégie sera caduque, mais c'est cette stratégie qui a en quelque sorte guidé l'action de l'AUF depuis 2021 et on espère bien jusqu'en 2027.

L'AUF a une stratégie. C'est-à-dire cette stratégie est un peu la boussole de son action. C'est à travers cette stratégie qu'elle se déploie, en fait. Et PRICNAC s'insère dans cette stratégie. C'est-à-dire que PRICNAC s'insère dans l'axe 5 de cette stratégie qui est projet de dévalorisation.

En fait, d'ici, je crois, toute l'année 2025, une nouvelle stratégie sera, bien entendu, élaborée, et certainement, peut-être même c'est déjà le cas en ce moment, et sera certainement d'ici 2025. On est en train d'élaborer la stratégie 2026, 2031. Oui, c'est ça, 2026-2031. Donc, certainement, cette stratégie sera publiée l'année prochaine, en 2021.

[Intervenant 2]

Mais c'est possible que cette nouvelle stratégie ne couvre plus les 5 axes qui sont actuels.

[Intervenant 1]

Tout à fait. Tout à fait, parce que ça dépendra des études qui auront été menées, des leçons qui auront été apprises, et voilà, c'est en fonction de ça. Donc, on verra, certainement, la très haute instance de décision.

On verra ce qu'il y a à lieu de faire. Est-ce qu'il faut ajouter un axe supplémentaire? Est-ce qu'il faut maintenir les 5 axes? Ou bien est-ce qu'il faut complètement changer les axes? Ou bien est-ce qu'il faut retirer un axe parmi les 5 qui faisait le bâti de la stratégie 2021-2025?

[Intervenant 2]

Donc, si je comprends bien, dans cette stratégie, au niveau du PRICNAC, vous accompagnez des entreprises, c'est bien ça?

[Intervenant 1]

Pour nous, comment disais-je, au départ, lorsqu'on rédigeait le PRICNAC, c'était essentiellement la valorisation de la recherche. Mais dans cette valorisation de la recherche, il y a un fort aspect entrepreneurial parce que, tu sais, au-delà de la stratégie de l'AUF, le PRICNAC doit aussi répondre aux lignes directrices du programme OACP-SRI qui est mis en œuvre par l'Organisation des États d'Afrique, Caraïbes et Pacifiques. Donc, nous devons répondre à ces axes-là et, justement, dans ces 4 axes, il y avait des éléments liés à l'entrepreneuriat.

Étant donné que PRICNAC a pris en compte dans son élaboration ou dans son montage tous les 4 axes du programme OACP-SRI, alors, c'est la raison pour laquelle, effectivement, dans PRICNAC, il y a beaucoup d'initiatives en rapport avec l'entrepreneuriat des jeunes mais également des femmes.

[Intervenant 2]

OK. D'accord. Et donc, vous n'avez pas de domaine d'intervention prioritaire, c'est ça?

[Intervenant 1]

Oui. Les domaines d'intervention prioritaire vont quand même au-delà. En réalité, dans notre stratégie, le domaine d'intervention prioritaire dans la stratégie de l'AUF, c'est la valorisation de la recherche. Mais nous allons au-delà de la valorisation de la recherche. Comme je t'ai si bien dit, nous touchons également la stratégie numéro 2 qui est employabilité et entrepreneuriat.

[Intervenant 2]

OK. Donc, dans cette valorisation de la recherche, on est d'accord que ça peut être la recherche dans différents domaines, que ce soit dans le digital, dans l'agroalimentaire, dans le développement durable, ça couvre plusieurs axes de recherche.

[Intervenant 1]

Oui, ça couvre plusieurs axes de recherche, mais c'est curieux, mais tu as trouvé l'axe principal. En fait, ça dit que même si ça couvre plusieurs axes de recherche, le digital prend une part importante parce que PRICNAC, comme son intitulé l'indique, c'est la promotion de la recherche, de l'innovation et de la culture numérique en Afrique centrale. Il y a dans pratiquement tous les projets que nous avons, les micro-projets que nous avons subventionnés et que nous soutenons, nous accompagnons dans ces différents micro-projets.

La plupart de ces micro-projets, nous en avons 17, à peu près 15 ont un fort aspect digital à l'intérieur, qui a vraiment du numérique. Je peux dire 15, je suis 17.

[Intervenant 2]

Vous avez parlé d'accompagnement. Quelle est la nature de cet accompagnement ?

[Intervenant 1]

Bon, je vais aller dans les détails. Nous avons subventionné... Nous avons sélectionné des micro-projets en trois phases. Lors de la première étape, nous avons sélectionné cinq micro-projets qui ont, pour la plupart, eu une subvention entre... Qui ont pour la totalité, autant pour moi, une subvention entre 150 000 et 155 000 euros.

Et... Puis pour la deuxième vague, les trois micro-projets que nous avons sélectionnés, parce qu'en première, nous avons sélectionné cinq. À la deuxième vague, nous avons sélectionné trois qui ont été subventionnés à hauteur de 155 000 euros.

Et par la suite, nous avons sélectionné... Par la suite, nous avons sélectionné neuf qui ont été subventionnés entre 155 000 et 180 000 euros. Voilà à peu près les montants de...

Parce que dans la dernière vague, il y a eu des subventions de 156 000 euros, 158 000 euros, 160 000 euros, 175 000 euros, et 180 000 euros.

[Intervenant 2]

D'accord. OK. Et quels sont les principaux critères que vous utilisez justement pour sélectionner les différents micro-projets que vous financez ?

[Intervenant 1]

Le critère le plus important est l'expérience, c'est-à-dire Comme il est inscrit dans les lignes directrices, avoir déjà géré deux subventions de plus de 75 000 euros, quelque chose comme ça, oui, c'était ça, si je ne me trompe pas. C'était deux subventions de plus de 75 000 euros. Deux fois. Donc avoir déjà géré deux fois des subventions pas forcément de l'Union européenne, mais deux subventions de 75 000 euros minimum. Je peux dire que c'était le critère primordial et qui a éliminé beaucoup de candidats. Maintenant, le reste, il fallait être de l'Afrique centrale, il fallait être une personne morale, il fallait... Voilà, quoi. Avoir son siège en Afrique centrale, donc je l'ai déjà dit.

Voilà. Les critères n'étaient pas très exhaustifs, mais il y avait quand même un, là, qui était assez assez costaud, c'était celui des 75 000 euros fois deux.

[Intervenant 2]

OK. Et lorsque vous parlez de personnes morales, est-ce que les ONG faisaient également partie des projets qui ont eu des subventions ?

[Intervenant 1]

Oui, tout à fait. Il y a des ONG qui ont fait partie des bénéficiaires, ou je peux même dire des chefs de file de consortium. Là où je suis, ici, en République démocratique du Congo, il y a une ONG qui est un des bénéficiaires, qui est dans le consortium et qui en est le chef de file.

Il y a une ONG qui en est le chef de file. Effectivement, au Cameroun... Bon, pour dire la vérité, les bénéficiaires pour la plupart ont été des PME, on peut dire des PMI, si on peut le dire comme ça, ou des start-ups. Parce que PME et start-up, ce n'est pas la même chose. Disons quelques start-ups, quelques start-ups, des associations et ONG et des universités.

Parmi les bénéficiaires, on a retrouvé, on peut dire des start-ups, je crois qu'il y a une PME, une ONG, disons des ONG et associations et des établissements d'enseignement supérieur et pour finir, des administrations publiques. Notamment des mairies, des sociétés parapubliques

Donc voilà un peu globalement les bénéficiaires de notre... Quand je dis les bénéficiaires, je considère les chefs de fil de consortium et les membres des consortiums.

[Intervenant 2]

Vous avez parlé tout à l'heure dans les objectifs du PRICNAC. Il y avait le développement, je pense, le développement durable, mais si on va parler généralement, c'est plus le développement du continent africain et en particulier celui de l'Afrique centrale si je ne me trompe pas.

[Intervenant 1]

Il y a un environnement durable favorable à la lutte contre la pauvreté. Voilà, c'est quelque chose comme ça. Et au développement favorable au développement de la recherche et de l'innovation et à la lutte contre la pauvreté.

[Intervenant 2]

Oui, OK. Donc pour ce développement-là, selon vous, quels sont les principaux défis à relever?

[Intervenant 1]

Oh, ils sont nombreux, mais les principaux défis... Ah ben, bon... Quand on dit le contexte du PRICNAC, on peut dire d'abord qu'il y a un problème de... Le principal défi est de réfléchir les jeunes.

Les jeunes sont créatifs. Les jeunes vraiment innover. Mais le problème, il n'y a pas de lien entre les produits de la recherche et de l'innovation avec le monde de l'entreprise. C'est-à-dire qu'en fait, on doit réfléchir sur... On doit réfléchir sur des ponts à créer entre le monde de la recherche parce que le monde de la recherche et de l'innovation est les entreprises privées.

Donc soit on peut le faire de deux manières. Soit on rapproche les entreprises privées des chercheurs et on pousse les entreprises privées à faire confiance. Quand ils m'ont compris que là-dedans, j'intègre les industriels. On les amène à faire confiance aux chercheurs, c'est-à-dire on fait plus de la recherche fondamentale. On fait plutôt de la recherche action.

On fait plutôt de la recherche et développement pour orienter sur les besoins des entreprises privées ou des industries.

Et effectivement, il y a un pont entre la recherche et le monde de l'entreprise. Et je pense que ce sera bénéfique si on le fait ainsi, ce sera bénéfique pour les deux parties et principalement pour l'État, pour nos États africains. Voilà un premier élément.

Un deuxième élément, on a constaté que la recherche n'est pas suffisamment financée en Afrique. Elle n'est pas suffisamment financée et puis il faudrait véritablement qu'on donne beaucoup plus de possibilités aux chercheurs, qu'ils soient dans les conditions pour pouvoir produire régulièrement des résultats de la recherche et que cette recherche ne soit pas seulement de la recherche fondamentale, mais qu'elle soit de la recherche appliquée, laquelle recherche appliquée sera importante pour le développement, un coup de pouce au développement de nos États africains.

[Intervenant 2]

Ok. Alors, toujours concernant plus ou moins le développement de l'Afrique, quels sont les centres d'intérêt en termes de secteur d'activité d'entreprise? Donc, quels sont vos centres d'intérêt, les centres d'intérêt de PRICNAC en termes de secteur d'activité d'entreprise?

[Intervenant 1]

Bon, on peut dire que quand on regarde la plupart des projets que nous avons subventionnés, il y a tout ce qui est digital, il y a le digital en termes d'entrepreneuriat, tout ce qui passe par le digital, tel que au moins le e-commerce, nous avons même des projets qui prendront en compte quelque part le e-commerce, tel que le projet Informal City, dont les bénéficiaires sont des femmes vendeuses de rue, ce qu'on appelle au Cameroun généralement, bon, pour les hommes, généralement, on dit les sauveteurs, ou les Bayam -Sellam, c'est là où vont les femmes, c'est où vendent les produits, les produits verts. Donc, nous avons un projet comme celui-là, nous avons le projet e-entrepreneuse mis en oeuvre par celui de Informall City, mis en oeuvre par l'école nationale polytechnique de Douala, en partenariat avec le FECOM et l'établissement, l'institut JFM. Nous avons e-entrepreneuse mis en oeuvre par le projet e-entrepreneuse, mis en oeuvre par l'école nationale polytechnique de Maroua, en partenariat avec l'université de Mobutu, et quel autre projet, et puis, les autres projets, bien que il y a, oui, en fait, ce sont les deux projets entrepreneuriaux.

Maintenant, il y a également un projet, mais qui n'a pas un fort aspect numérique, qui est un projet de transformation de produits vivriers. Donc, il y a, comme on dit, il y a le numérique, il y a des projets touchant, en quelque sorte, l'échelle de valeurs de production, donc, partant de l'agriculture, de la production agricole à la transformation, c'est le cas du projet PRIT. Bon, malheureusement, je n'ai pas tout l'intitulé, mais je n'ai que la prononciation PRIT, qui est mise en oeuvre P-R-I-P-T PRIT, si je ne me trompe pas.

Ce projet est mis en oeuvre en République démocratique du Congo. Il y a également, bon, c'est un peu sorti du lot,

mais le projet a une forte connotation numérique, c'est la gouvernance des données, c'est-à-dire le projet, c'est Open Gov Lock, ce n'est pas tellement un projet entrepreneurial, c'est plutôt un projet de gouvernance, c'est un projet de gouvernance local. Comment faire participer les jeunes au travail ?

Comment est-ce que les collectivités territoriales décentralisées peuvent faire participer les jeunes à travers les réseaux sociaux ? Comment est-ce qu'ils peuvent publier un ensemble d'informations liées à leurs différentes stratégies ou politiques qu'ils mettent en place pour faire adhérer les populations ? Bon, nous avons un projet, nous avons des projets d'accompagnement de la recherche, nous avons un projet d'accompagnement, nous avons des projets de tiers lieux qui permettent d'accompagner les jeunes à l'entrepreneuriat en utilisant le digital.

Il y a des tiers lieux physiques et une plateforme qui est un tiers lieu digital. C'est le cas du projet CLINAC, qui est mis en œuvre par l'ENSAI de Ngaoundéré, qui est mis en œuvre par l'ENSAI de Ngaoundéré en partenariat avec EBUNDE S.E.G. S.A.R.L. Agritech France au Cameroun. Et puis, également, dans le même cadre d'idées que CLINAC, dans le même sillage que CLINAC, que le projet CLINAC, nous avons eu un projet appelé... qui est en cours de clôture. Nous avons eu un projet appelé RÉZOFAB qui était effectivement basé sur des tiers lieux qui devaient accompagner, qui devaient être des lieux de coworking.

[Intervenant 2]

Dans le cadre de vos actions quelle est votre cible, est-ce qu'il s'agit des acteurs locaux, des africains qui interviennent au Cameroun, de la diaspora, donc en général, quelle est la cible de votre organisation?

[Intervenant 1]

Oui, bon, le projet, notre cible, elle est... Maintenant, ce qu'on dit, c'est que nous, on ne regarde pas les individus. Dans le cadre du PRICNAC, on ne regarde pas les individus, on regarde plutôt des organisations, notamment des administrations publiques, des universités, des associations ou ONG, des écoles, des établissements d'enseignement supérieur, des universités ou des universités ou des instituts universitaires.

Et des établissements d'enseignement secondaire, lycées et collèges. Et qu'est-ce que je peux ajouter d'autre? Et puis oui, bon, j'ai parlé des petites, des très petites entreprises, des startups et des petites et moyennes entreprises.

Et bien, s'il y avait des, je pense, bon, l'expérience nous a fait comprendre que les grosses entreprises n'étaient pas trop intéressées par notre type de projet. Donc, si on regarde de manière factuelle, quand on, puisque bon, au départ, lorsqu'on rédigeait PRICNAC, c'était ça. Mais maintenant, lorsqu'on regarde les choses de manière factuelle, ceux qui ont véritablement été, on peut dire, impactés par PRICNAC, ce sont les établissements d'enseignement secondaire, les établissements d'enseignement supérieur, pour qui, d'autant que quelques-uns d'entre eux ont eu à coordonner des consortiums, donc être des chefs de file de consortium.

Les établissements d'enseignement secondaire, eux, étaient des bénéficiaires directs, c'est-à-dire qu'ils étaient des bénéficiaires des consortiums que nous avons subventionnés. Donc, voilà, ces acteurs. Et puis, tout comme les établissements d'enseignement supérieur, nous avons des associations qui ont été chefs de file de consortium.

Nous avons une entreprise, nous avons une administration publique. Quand je dis administration publique, en réalité, c'est un établissement public administratif. Ça, c'est l'appellation au Cameroun, dont un EPA, notamment le FECOM. Qui n'était pas entité contractante, je veux dire, par-là, n'était pas chef de file de consortium, mais était dans un consortium. Donc, il y a un projet dont ils ont pris part actif, c'est le projet Informal City. D'ailleurs, ce projet était le coup de cœur du professeur Biga lorsqu'il a eu à regarder quelques projets, lorsqu'il a eu à donner son avis en tant qu'expert sur quelques projets.

Donc, il y a des établissements, oui, des administrations publiques, il y a des douchés, je crois que c'est tout. C'est-à-dire, quand on regarde dans l'ensemble, ce sont des startups, des très petites entreprises, ce sont des établissements d'enseignement supérieur, ce sont des associations ou ONG qui ont eu la parole. Maintenant, dans la mise en œuvre, bien entendu, ceux qui ont été bénéficiaires de différents projets, c'est direct, bien entendu, il y a de très petites entreprises, il y a des établissements d'enseignement secondaire, et puis, bien entendu, des chercheurs, des entrepreneurs.

Parce que quand je parle maintenant d'individus à ce niveau, ça c'est dans la mise en œuvre des micro-projets. Donc, ce sont des projets qui ont été plantés par PRICNAC et là-dedans, nous avons des chercheurs, des entrepreneurs, des très petites entreprises, des établissements d'enseignement secondaire.

[Intervenant 2]

Ok. D'accord. Alors, dans le cadre de vos interventions dans les projets et micro-projets, à qu'est-ce que le développement de l'entreprise où vous intervenez?

[Intervenant 1]

Le développement de l'entreprise. Bon, moi je peux dire, peut-être, je peux dire généralement, en phase d'amorçage, c'est pas nous directement qui intervenons. Tu vois, c'est-à-dire, c'est pas nous, c'est, si par exemple, dans notre cadre logique, dans notre cadre logique, il est prévu peut-être la création de trois, quatre startups, c'est pas nous qui allons créer les startups.

Nous allons justement être à la disposition d'une consortium qui a été choisie selon des conditions bien claires et dictées par les lignes directrices. Nous allons juste financer un micro-projet et c'est le micro-projet donc qui va accompagner la création des startups. Mais vu le temps, par exemple, qui est, le temps imparti à ces micro-projets-là qui est généralement d'une année, vu le temps imparti à ces micro-projets, je crois que c'est très souvent la phase d'amorçage, ça a été une phase initiale, vraiment, vraiment une phase initiale.

Maintenant, à eux d'intégrer dans leur plan de pérennisation la suite parce qu'on va accompagner ces micro-projets, on va pas accompagner les startups à l'amorçage et puis les abandonner comme ça. Donc il faut un plan, il faut un plan de suivi en fait, il faut un plan de suivi de ces startups-là. Un plan d'accompagnement, voilà, un plan d'accompagnement.

Donc c'est à eux maintenant de réfléchir sur les éléments à intégrer dans le plan d'accompagnement de ces startups. Nous, on finance et puis ils nous donnent des résultats. Peut-être que le résultat peut être un coaching pendant peut-être 3, 4 mois des différents porteurs de projets ou bien je vais dire des, peut-être 3 mois les, comment on va appeler ça, ceux qui détiennent les startups-là.

Donc ils peuvent accompagner les jeunes entrepreneurs peut-être pendant 3, 4 mois. Ils ont peut-être un plan de formation, de coaching pendant 3 mois pour accompagner ces jeunes entrepreneurs. Mais nous savons que c'est insuffisant quoi. Il faudrait faire beaucoup plus. Mais on se dit déjà que bon avec les fonds d'amorçage qu'ils peuvent mettre en place, cela peut aider. Maintenant, on a deux projets comptant sur des tiers-lieux.

Donc les tiers-lieux, déjà le fonctionnement, le tiers-lieu peut être un élément de pérennité parce que le tiers-lieu va survivre à PRICNAC, c'est-à-dire que lorsqu'ils n'auront plus de financement, eux, ils auront déjà réfléchi, réfléchi tant pour moi sur comment est-ce que les tiers-lieux vont continuer à fonctionner. Et forcément, dans le fonctionnement des tiers-lieux, il y aura la compagnie. Si les tiers-lieux fonctionnent normalement après que le PRICNAC ait eu à se terminer.

Maintenant, on peut dire que ça suit des entrepreneurs, des jeunes entrepreneurs parce que généralement, il y a l'incubation et les tiers-lieux sont liés. Donc, il y a besoin d'incubation de jeunes entrepreneurs. Comment je peux dire?

Les tiers-lieux, l'incubation et le cohorte, sont très liés parce que les jeunes viennent dans les tiers-lieux pour échanger des idées. Parfois, on rencontre des potentiels partenaires, faire du networking au-delà de travailler, d'avoir un moyen de travail parce que, par exemple, dans notre contexte ici, ce n'est pas toujours tout le monde qui a accès. Bien que les téléphones portables, les tablettes aient, quelque part, démocratisé l'accès à Internet, mais l'accès à Internet n'est pas toujours évident.

Donc, voilà déjà un avantage des tiers-lieux. En plus de ça, il y a un certain espace de coworking où on peut rencontrer des gens, échanger en termes d'idées, améliorer l'échange d'idées qui pourra être bénéfique même pour l'amélioration de son projet. Et pourquoi pas nouer des partenariats avec eux, donc trouver des potentiels partenaires pour des actions liées à son projet.

Donc, il y a des projets qui se basent, je crois qu'il y en a deux, qui sont basés sur ces lieux. Il y en a un actuellement avec, je ne sais plus, l'ENSAI de Ngaoundéré, un projet PRICNAC, qui est justement mis sur les tiers-lieux pour la pérennisation, pour sa pérennisation. Ainsi, un tiers-lieu physique, je ne sais plus combien de tiers-lieux physiques, à peu près, ils auront à peu près, si je regarde bien, à peu près 4 ou 5 tiers-lieux physiques, et un tiers-lieu digital au travers duquel quelqu'un pourra se connecter.

C'est une plateforme, en fait, une plateforme. Un forum, oui. Une plateforme digitale au travers de laquelle des

jeunes entrepreneurs pourront se connecter d'abord entre eux, donc créer des réseaux entre eux, mais également pourront avoir accès à des formations sur l'entrepreneuriat, avoir également des tips sur comment est-ce qu'en fonction de notre contexte, ils pourront se démarquer plus ou moins dans l'environnement entrepreneurial de nos différents pays. C'est un peu ça, quoi. Donc, voilà. Vraiment, ce n'est pas nous directement qui suivons. Par contre, l'AUFA a un autre projet. L'AUFA a un autre projet.

C'est un top 237 qui a sélectionné des jeunes entrepreneurs et au travers des plans d'accompagnement, ils accompagnent les jeunes en fonction d'abord de la personne du profil. En fonction du profil de l'entrepreneur, mais également en fonction de l'activité dans laquelle le jeune souhaite entreprendre. Donc, voilà un peu globalement.

Mais nous, directement, PRICNAC, nous ne suivons pas les entrepreneurs dans les détails. En fait, on appuie des projets qui, eux, à leur tour également, appuient quelques entrepreneurs. Mais vu le temps qui est parti, comme je l'ai dit, si tu me permets de me résumer, vu le temps qui est parti, il n'est pas possible de suivre un entrepreneur dans la durée.

Donc, c'est plutôt à ces micro-projets-là de réfléchir, dans leur plan de pérennisation, dans leur plan de pérennité, comment faire pour continuer, pour suivre ces jeunes-là. Ils ont certainement octroyé des fonds d'amorçage pour commencer leurs très petites entreprises.

[Intervenant 2]

Ok, parfait. Donc, c'est beaucoup plus un accompagnement, un support financier.

[Intervenant 1]

C'est ça, oui. Il n'y a pas véritablement d'accompagnement technique.

[Intervenant 2]

Ok. Et quels sont les critères spécifiques que vous utilisez pour sélectionner les projets que vous financez?

[Intervenant 1]

Oui, les critères spécifiques. Le premier, c'était d'abord, puisque je t'ai expliqué, il faut être une personne morale. C'était le premier critère. Je ne vais pas citer tous les critères, je vais sélectionner les principaux. Le premier, c'était être une personne morale.

Le deuxième, que cette personne morale-là ait son siège dans l'un des pays d'Afrique centrale, dans lesquels PRICNAC devait être mis en œuvre. Bon, ces pays, je crois qu'on en a discuté la dernière fois. Je crois qu'ils sont au nombre de huit. Donc, il fallait être installé dans l'un de ces huit pays-là pour pouvoir être équipé. Et puis, l'une des conditions les plus importantes, c'était d'avoir déjà géré deux subventions de 75 millions.

Je crois que c'est par là que beaucoup de candidats, c'est à ce niveau que beaucoup de candidats ont été éliminés. Voilà les principales conditions. Maintenant, les autres, bon, avec les différentes expertise qui ont été faites, donc, il fallait voir peut-être la qualité du projet, est-ce que le projet, la cohérence du projet avec les résultats que nous, on voulait atteindre et tout ça.

[Intervenant 2]

Ok. Parfait. Alors, et quelle importance accordez-vous à la participation de la diaspora dans les projets que vous financez?

[Intervenant 1]

Je t'avoue que, on n'a pas quand je regarde moi-même, je ne pense pas que c'était véritablement, on a vraiment mis l'accent sur la participation de la diaspora. Mais de manière subtile, si je peux dire les choses de manière subtile, c'est que quelques membres de la diaspora avaient des organisations ayant leur siège social en Afrique centrale, dont dans les huit pays cités. Si quelqu'un de la diaspora a créé, je prends un exemple, a créé une entreprise ayant son siège social, par exemple, au Gabon. Alors, cette entreprise là, gabonaise, puisqu'elle a son siège social au Gabon, cette entreprise gabonaise, on peut dire que cette entreprise allait être éligible. Donc, comme je t'ai expliqué, c'est pas véritablement l'individu qu'on regarde, c'était la personne morale de l'organisation qu'on regardait. Mais maintenant, ces organisations là, je crois que quelques-unes, pas les chefs de file, mais quelques entités associées, ont été créées par des personnes de la diaspora.

Je prends le cas de Clinac, je crois que dans son consortium, il y a une organisation ayant son siège social à

Yaoundé, au Cameroun, mais qui a été créée par un Camerounais de la diaspora, qui vit même d'ailleurs en France.

[Intervenant 2]

D'accord. Et quels sont les projets les plus susceptibles d'être financés au Cameroun ?

[Intervenant 1]

Voilà, les projets les plus susceptibles d'être financés au Cameroun. Cette question là, elle est vraiment large. Je ne suis pas sûr que je pourrais te donner une réponse satisfaisante.

Mais ce que je peux te dire, c'est que Pricnac ne s'est pas trompé en parlant de projet, en parlant d'innovation. Je pense que Pricnac sait beaucoup plus, parce que je regarde un peu sous l'angle de Pricnac, le digital est un peu une sorte de révolution en Afrique. Donc je pense que le digital a aussi donné, en termes d'innovation, a agrandi.

Le digital a agrandi le poids de l'innovation dans l'écosystème de recherche et d'innovation en Afrique centrale. Donc je pense que les projets numériques, ne demandant pas toujours forcément de grands fonds, peuvent être intéressants pour les jeunes. Donc je pense que beaucoup de jeunes se sont orientés vers des projets numériques.

Donc le numérique, pour moi, est très important. C'est un secteur qu'on doit regarder davantage, parce que son potentiel est énorme. Enorme, c'est très peu dire. Je crois que son potentiel est pratiquement infini, en termes d'innovation. Et je pense que c'est un secteur qui attire énormément les jeunes. Je n'arrive pas à trouver le thème économique, mais c'est un secteur il est plus facile de faire des bénéfices sans trop investir.

Il y a un thème, il y a un concept, là-dessus, mais le concept m'échappe. En investissant très peu, si le projet marche, tu peux faire des bénéfices énormes. Tu vois un peu.

Maintenant, il y a aussi l'agroalimentaire. Je ne vais pas parler d'agroindustrie, je préfère parler d'agroalimentaire. C'est-à-dire qu'il y a des innovations, l'agroalimentaire et l'environnement.

Voilà les deux autres secteurs que je parle. L'agroalimentaire et l'environnement. Parce que dans notre environnement, je prends par exemple l'utilisation des déchets. Je prends le recyclage, autant pour moi, le recyclage des déchets. Ce domaine, ce secteur a une capacité d'innovation énorme. Ça ne demande pas des investissements, ça ne demande pas de gros investissements.

On peut innover là-dedans et peut-être gagner sa vie. Par exemple, il y a les biogaz, il y a la fabrication des biogaz, il y a la fabrication des composts dont des engrais biologiques. Il y a la fabrication des engrais biologiques, il y a même la fabrication des biocarburants.

Même pas forcément des biocarburants. Parce que moi j'ai vu un exemple d'un aéroport, en République démocratique du Congo, où un jeune, il lui faut juste du soutien. Mais l'idée était bonne, c'est qu'il crée du gasoil à base de déchets plastiques qu'il récupère dans la rue.

Il y a tellement, il y a le recyclage, il y a l'environnement, il y a le numérique et il y a l'agroalimentaire. Il y a tout ce que les jeunes créent pour faciliter l'agriculture, tout ce que les jeunes créent pour optimiser la production agricole, tout ce que les jeunes font pour la conservation des fruits et des produits maraîchers. Donc il y a vraiment, vraiment ce sont les domaines qui, à mon avis, sont les plus porteurs pour nos jeunes.

Je prends l'agroalimentaire, pourquoi? Parce qu'il faut apprendre à consommer local, il faut apprendre à produire local et consommer local. Pourquoi je prends l'environnement?

Parce qu'on voit l'impact déjà de l'utilisation des gaz, du rejet des gaz à effet de serre au travers de notre monde de vie actuelle. Et véritablement, nous en Afrique centrale, nous avons, et même peut-être en Amérique latine, nous avons la chance d'avoir encore un bassin de production de dioxygène important au travers des grandes forêts dont nous disposons. Donc pourquoi ne pas trouver les moyens de les préserver?

D'ailleurs, les jeunes ont énormément d'idées, les jeunes innovent énormément en matière de protection de l'environnement. Et puis nous avons même également, parce qu'on a eu un projet comme celui-là, qui a été financé par Gouta, où il y avait des pratiques autochtones visant à protéger l'environnement. Nos ancêtres avaient ces coutumes, ces manières de paix qui étaient protectrices, qui peuvent nous permettre aujourd'hui, si tu veux le permettre, de lutter contre le réchauffement climatique.

Donc il y a vraiment, le potentiel est vraiment énorme. Donc là, j'ai parlé de la voie alimentaire, je parle de

l'environnement, et je finis par le numérique, comme je t'ai dit, le numérique. Très souvent, des idées qui à la fin deviennent des entreprises.

Dans le numérique, parfois on ne demande pas des fonds d'amorçage comme ça, tu vois. Mais après, les profits, quand l'entreprise grandit, les profits sont énormes. Comment je peux dire ça ?

C'est-à-dire que le coût d'investissement est faible, mais les bénéfices sont énormes. Donc voilà trois secteurs sur lesquels, si jamais il y a des projets qui peuvent être, je crois que c'est trois secteurs très importants pour l'Afrique. Et où le taux d'innovation, où les chiffres en termes d'innovation sont énormes.

[Intervenant 2]

Maintenant, je vais poser quelques questions concernant surtout le contexte camerounais. Donc savoir comment est-ce que les entreprises évoluent dans ce contexte. Selon vous, quelle est votre connaissance du contexte socio-économique et politique du Cameroun ?

[Intervenant 1]

Qu'est-ce que je peux dire ? Ce que je peux dire, c'est que pour l'instant, tout le monde le sait d'ailleurs, nous sommes un pays classé comme étant un pays à revenus intermédiaires. Il y a deux types de pays à revenus intermédiaires.

Il y a des pays à revenus intermédiaires supérieurs, comme le Mexique. Le Mexique est un pays à revenus intermédiaires, mais bon, on ne va pas le comparer au Cameroun ou bien le comparer à l'Angola. Non, non du tout.

Donc nous, nous sommes un pays à revenus intermédiaires, si tu me permets l'expression inférieure. Mais nous restons un pays à revenus intermédiaires. Nous sommes un pays à revenus intermédiaires inférieurs. Nous avons la population, dans la zone CEMAC, parce que si on parle de la zone CEAC, nous venons après en tout nous venons après la République démocratique du Congo.

Mais en zone CEMAC, nous sommes la première puissance économique, si on peut le dire ainsi, c'est-à-dire en termes d'atouts. Nous avons plus d'atouts que les autres pays d'Afrique centrale de la zone CEMAC, bien entendu. Nous sommes un pays ouvert sur la mer.

Donc, en fait, nous avons, si je peux englober tout ça, sur le plan économique, nous avons énormément d'atouts. Nous avons une population de plus de 25 millions d'habitants. Donc, on ne dira pas que nous n'avons pas un marché.

Il n'est pas significatif comme celui de la Chine. Mais nous avons un marché de pratiquement 30 millions d'habitants. Mais le sous-emploi est encore élevé.

Le taux de sous-emploi, je ne l'ai pas en tête. J'aurais dû lire la... Si je m'étais souvenu qu'on allait discuter de ça, j'allais lire la SND30. Et sur la base de la SND30, j'allais te donner quelques chiffres. SND30 2020-2030. Parce que c'est tous les 10 ans. Parce qu'il y avait le DSCE 2010-2020. Maintenant, on a la SND30. C'est la stratégie du Cameroun 2020-2030. Donc il y a ce contexte-là. Tu vas trouver le contexte socio-économique et politique Camerounais dans la SND30. Moi, je te conseille vraiment de lire. C'est très riche.

Donc, comme je te disais, le sous-emploi est élevé. Le chômage, bon, on va peut-être avoir un taux de chômage faible ou pas très élevé au Cameroun.

Le secteur informel prend une grande part, je crois. Sans me tromper, je crois que le secteur informel est encore à 70%. Oui, c'est-à-dire que notre économie est à 70% informel, 30% informel.

Voilà. Et puis, toutes ces innovations, pour la plupart, se font dans le secteur informel. Et justement, en discutant avec, comment je peux dire, lors de notre visite de supervision là, en discutant avec le coordonnateur du projet, la coordonnatrice, du projet, l'un des projets financés par PICNAC, l'entrepreneuse, effectivement, elle a fait un distinguo entre AGR et entreprises.

Parce que beaucoup de gens, parfois, comprennent des AGR à des entreprises. Les AGR restent dans le secteur informel, tandis que les entreprises sont déclarées. Donc, c'est un peu ça la différence, quoi.

C'est-à-dire qu'on a beaucoup, on a beaucoup d'innovations qui se font dans le secteur informel. Donc, qui ne sont

pas déclarées, qui ne payent pas les impôts, dont on n'a pas, dont l'État n'a pas une véritable traçabilité. Et malheureusement, d'autres entreprises qui sont dans le secteur informel, qui payent leurs impôts et taxes normalement.

[Intervenant 2]

Et c'est dû à quoi?

[Intervenant 1]

Non, non, c'est dû à... Non, bien entendu, le contexte est, je veux dire, compliqué.

Parce qu'on n'a pas tous les financements qu'il faut pour se lancer. Beaucoup de gens, qu'est-ce qu'ils font? Ils commencent dans le secteur informel. Et quand ils maîtrisent, c'est-à-dire que quand ils n'ont pas encore... Ils ne maîtrisent pas encore le business model. Ils sont dans le secteur informel parce que rien n'est encore su. Ils n'ont pas une clientèle déjà fidélisée qu'ils maîtrisent. Voilà. Il y a plein d'éléments qu'ils n'ont pas. Mais c'est maintenant, lorsqu'ils ont déjà maîtrisé un certain nombre de choses, qu'ils entrent dans le secteur informel.

Quelques personnes commencent directement. Ils vont au guichet unique, là, au guichet unique du ministère des petites et moyennes entreprises. 48, il a son entreprise. Il commence à fonctionner. D'autres préfèrent éviter ça parce que les études ont montré que très souvent, beaucoup d'entreprises créées de façon formelle au bout de trois ans meurent. Donc beaucoup de personnes, qu'est-ce qu'ils font? Il a une passion. Il se lance là-dedans. De manière informelle, les choses fonctionnent. Il fonctionne par itération. Ça y est, il fait des erreurs. Ça plombe un peu l'activité. Il retrouve un autre moyen au travers duquel il peut continuer l'activité. Et puis voilà quoi. C'est quand il a dépassé un certain nombre d'années qu'il maîtrise son business model, qu'il va donc créer son entreprise. Donc il va au guichet unique.

L'entreprise fonctionnait déjà, mais elle fonctionnait dans l'économie souterraine en fait. Voilà. C'est après un bon bout d'année, quand il a déjà une bonne maîtrise du business model, que maintenant il va déposer toute la documentation nécessaire pour la création de son entreprise.

[Intervenant 2]

Ok. Et quelles sont les forces et faiblesses du Cameroun selon vous, au vu de tout cela?

[Intervenant 1]

Il y a cette capacité d'innovation qui est presque infinie. Et ce n'est pas qu'au Cameroun, mais pratiquement dans toute l'Afrique subsaharienne. Je peux dire aussi, je peux dire notre diversité culturelle. Quelqu'un ne prendra pas ça en compte, mais je pense que notre diversité culturelle, notre diversité géographique aussi.

Qu'est-ce que je peux ajouter pour mon autre force? C'est subjectif, mais je crois que je peux ajouter le dynamisme des Camerounais aussi. C'est-à-dire que quand je vois les jeunes qui innovent au quotidien, ils sont dynamiques, ils sont résilients. Je peux ajouter la résilience, voilà. C'est-à-dire que ce dynamisme là, au temps pour moi, conduit vers la résilience. C'est-à-dire qu'il y a des innovations qui se créent pour améliorer les conditions de vie au quotidien.

Et ces innovations-là permettent aux populations d'être résilientes, au temps pour moi. Donc, si je peux me résumer, si tu me permets, je peux dire la capacité d'innovation presque illimitée, la diversité autant humaine que géographique et même climatique. Et puis, je vais ajouter la capacité de résilience des Camerounais. Donc, ça, c'est la force du Cameroun. Et maintenant, les faiblesses, bien entendu, elles sont d'ordre beaucoup plus politique. Nous avons la mal gouvernance, nous avons des dysfonctionnements au niveau de la justice.

Mal gouvernance, parce que quand je parle de la mal gouvernance, il y a des éléments comme la corruption, la haute et la basse corruption. Donc, quand je parle d'haute corruption, c'est les gros détournements de fonds, toutes ces choses, toutes ces choses. La basse corruption, c'est ce qu'on appelle généralement les macalapaties et tout le reste.

Donc, voilà. Maintenant, il y a, comme j'ai dit, la justice qui n'est pas toujours neutre, qui parfois peut être la justice des plus forts, des éléments comme ceux-là. Et puis, voilà, c'est beaucoup plus la mal gouvernance, en fait, qu'il y a d'autres faiblesses.

Je pense que s'il y avait une bonne gouvernance, et ce n'est pas seulement le Cameroun qui vit ce genre de problème partout, pratiquement toute l'Afrique subsaharienne n'est pas ça, pas la mal gouvernance. Voilà, je peux ajouter

parce que je pense que si, parce que moi j'appelle la gouvernance la superstructure, si les choses changent au niveau de la superstructure, elles auront un impact sur l'infrastructure qu'est l'économie. Donc, naturellement, dès qu'il y a une véritable justice, on sait que dans ce pays, la justice, elle est forte, elle est neutre. On sait que dans ce pays, la gouvernance, les règles de gouvernance sont respectées. Mais je crois que les investisseurs viendront tous les jours. Donc, il sera facile pour ce pays de capter les investissements directs étrangers, les IDE, très facilement.

C'est un peu ça.

[Intervenant 2]

Ok. Et quels sont les défis spécifiques auxquels vos partenaires camerounais sont confrontés?

[Intervenant 1]

Ah, les défis, les défis. Bon, moi je pense que les défis les plus compliqués, si je peux dire, la situation est beaucoup plus compliquée pour les administrations publiques que nous finançons, que nous soutenons sur le plan financier et technique. C'est parce que les procédures administratives sont extrêmement lourdes dans les administrations publiques.

Les procédures administratives et financières, autant pour moi, sont extrêmement lourdes. Et parfois, si nous ne nous battons pas, nous ne cherchons pas à trouver des moyens de contournement, cela peut impacter, même sur les résultats de PRICNAC. Donc c'est toujours à nous de voir comment on peut faire pour contourner sans pour autant porter atteinte aux règles de l'art, aux standards, aux normes.

Donc c'est un peu ça, c'est notre défi permanent avec les administrations publiques, c'est la lourdeur des procédures. Parce que, par exemple, on peut leur envoyer une première tranche et ça peut mettre 3, 4, voire 2, 3, voire 4 mois pour que les fonds arrivent au niveau de l'équipe projet ou pour que les fonds soient mis à la disposition des équipes projet. Donc c'est très compliqué.

Deuxièmement, il y a également la corruption. Tu parlais des obstacles, des difficultés. Il y a également la corruption, vu les mentalités au sein de nos organisations, au sein de notre environnement socio-économique. Par exemple, je prends le cas d'une association bénéficiaire de PRICNAC qui souhaite importer du matériel. Bon, on sait ce qui se passe au port quand le matériel va arriver. Mais si elle ne sait pas quels sont les rouages au niveau du port, de douane, par exemple, il sera très difficile à cette organisation-là de pouvoir dédouaner son matériel.

Ça va prendre beaucoup de temps. Elle le fera certainement, mais ça prendra énormément de temps et d'énergie. Donc voilà deux éléments sur lesquels je peux m'appuyer.

[Intervenant 2]

Alors, dans vos différents partenaires, les entreprises dont vous financez les projets, est-ce qu'il y a par exemple des ONG, des associations ?

[Intervenant 1]

Oui, parce qu'après les établissements d'enseignement supérieur, ce sont les ONG qui sont les plus privés. Dans le groupe bénéficiaire, on peut dire des projets tiers. Les projets tiers sont beaucoup plus pilotés par les établissements d'enseignement supérieur et les ONG. Et puis arrivent les entreprises, les petites entreprises.

Les trois, globalement, voilà les trois qui sont le plus en vue. J'ajoute également, puisque les centres de recherche que nous finançons sont des établissements publics administratifs. Donc c'est l'état, c'est des organisations publiques.

[Intervenant 2]

Une fois que la collaboration est établie avec vos partenaires en général, qu'est-ce que vous attendez en termes de résultats ou d'impact ? Quelles sont vos attentes ?

[Intervenant 1]

Bon, en termes d'impact, l'impact c'est beaucoup plus long. Mais en termes de résultats attendus, ce qu'on attend généralement c'est que les livrables qui doivent être produits, que ces livrables soient produits. Je prends un cas par exemple d'un projet que nous avons financé.

C'était une petite entreprise qui la mettait en œuvre en tant qu'administration, en tant qu'entité contractante avec un consortium faite d'une autre entreprise autant pour moi. Cette entreprise, le but c'était d'installer des mini

fablabs dans les établissements d'enseignement secondaire et de former les enseignants. D'abord de former les formateurs, ceux qui allaient former les enseignants au fonctionnement de ce mini fab-labs.

Mais également à la fabrication des prototypes dans ce mini fab-labs pour pouvoir accompagner leurs enseignements. Parce qu'ils ont remarqué qu'il y avait un déficit d'enseignement pratique. Donc très souvent les établissements d'enseignement secondaire technique n'avaient pas de laboratoire. Les élèves autant pour moi pouvaient fabriquer des prototypes. Pour eux c'était une solution à apporter à nos établissements d'enseignement secondaire technique. Donc l'output à ce niveau c'était dans ces mini fab-labs.

Et lorsque nous voyons dans les livrables et nous nous rendons compte en termes de qualité, les livrables sont OK, respectent la qualité, respectent tous les éléments liés à la qualité et à nos exigences, c'est OK. Donc généralement les livrables sont hyper importants pour nous. Parce que très souvent ces livrables-là restent et survivent aux projets. Et ce sont ces livrables-là, c'est grâce à ces livrables qui a donc impact au bout d'un certain nombre d'années.

[Intervenant 2]

Est-ce que vous disposez d'un indicateur justement de suivi?

[Intervenant 1]

Oui, bon, on a des indicateurs de, si on peut dire technique d'index, on a des indicateurs. Je ne les ai pas véritablement en tête là, mais si j'avais mon ordinateur avec mon cadre logique là, je pourrais citer quelques indicateurs que nous avons. Effectivement, nous avons des indicateurs, c'est très important.

On a un indicateur d'impact, on a plusieurs indicateurs de, ça m'échappe, c'est des objectifs spécifiques, c'est des indicateurs de, bon, ça m'échappe là, et puis on a des indicateurs de produits au niveau des résultats. Donc, j'oublie tous les objectifs spécifiques, j'oublie, je ne sais pas pourquoi ça m'échappe en fait, ça veut venir, ça part, vraiment désolé, je vais te donner tous les éléments, ça m'échappe là ce moment-là, mais bon, disons, ça veut venir, ça part, c'est pas grave. Ouais, et donc, des indicateurs d'impact, des indicateurs de, ça m'échappe Lorraine, bon, laissons comme ça, peut-être une autre fois.

[Intervenant 2]

Ok. Et quelles sont les principales qualités que vous recherchez chez vos partenaires?

[Intervenant 1]

Bon, ben, les principales qualités, bon, c'est vrai qu'au départ, on n'avait pas véritablement de qualité, on voulait juste que, on a élaboré des lignes directrices et, on a élaboré des lignes directrices et, ceux qui respectait les indications, ces lignes directrices-là, naturellement, on bénéficiait du projet, quoi, et qu'il y avait des projets qui semblaient plus cohérents que les autres, qu'on peut bénéficier de la subvention.

Voilà, je reviens, ça me revient, voilà, indicateurs, on a des indicateurs d'impact, des indicateurs d'effet et des indicateurs de produit.

[Intervenant 2]

Et de quelle manière pensez-vous que vos partenaires peuvent améliorer leur collaboration avec vous ou avec des bailleurs de fonds en général?

[Intervenant 1]

Oui, voilà. Ce que je peux dire, c'est que la meilleure façon d'améliorer la relation avec nous, c'est de bien mettre en œuvre le projet, ça veut dire d'atteindre les résultats, de respecter les procédures, c'est-à-dire de bien consommer le budget en respectant les procédures, leurs procédures bien entendu, mais également d'abord sur le plan technique, atteindre tous les résultats attendus, sur le plan technique, maintenant sur le plan financier, consommer le budget dans les règles de l'art, c'est-à-dire que justifier correctement toute la consommation du budget, et que cela, et que cette consommation financière-là soit palpable sur le plan technique, donc atteindre les résultats attendus, et bien entendu en consommant le budget dans les règles de l'art avec des justificatifs corrects. Là, on dit comme on dit, lorsqu'on le fait, on accroît son capital confiance.

[Intervenant 2]

Tout à l'heure, vous m'avez dit que vous n'étiez pas en mesure de me donner un pourcentage d'acteurs issus de la diaspora, si je ne me trompe pas.

[Intervenant 1]

Oui, oui, oui, pas vraiment, parce qu'en réalité, ce n'est pas vraiment les promoteurs des organisations qu'on regarde, c'est-à-dire que c'est l'organisation qu'on regarde, est-ce qu'elle est située dans un des pays, dans un des pays ciblés par le projet, dans un des pays de la zone d'intervention du projet, est-ce que c'est ça qu'on regarde?

[Intervenant 2]

Et pensez-vous que ces acteurs ont quand même un rôle important dans vos activités?

[Intervenant 1]

Bon, bien sûr, non, de toute façon, oui, puisque, comment je peux dire ça, très souvent, il y a des équipes-projets, et dans les équipes-projets, généralement, les équipes-projets sont constituées des membres du consortium, maintenant, c'est à eux de voir comment ils organisent leur équipe-projet. Ça peut être le chef de file qui a toute l'équipe-projet, qui a les deux, je veux dire, le personnel principal, à savoir un chef de projet et un responsable administratif et financier du projet. Maintenant, ils peuvent décider que le communicateur du projet peut venir de l'autre entité du consortium, peut-être le chargé de sujet, bon, le sujet évaluation, c'est à eux de voir.

Ils conçoivent leur équipe, et voilà quoi. Donc, c'est un peu ça. Mais ce que je voulais dire, c'est que oui, bien entendu, les acteurs sont, d'ailleurs, les projets sont mis en œuvre par les hommes, et les résultats doivent bénéficier aux hommes, donc tout ça, c'est pour les hommes.

Mais ce que je voulais dire, c'est que si, par exemple, un promoteur de la diaspora a créé une organisation dans un pays d'Afrique centrale et que cette organisation-là répond, je crois que j'en avais même... je crois que j'avais rencontré l'un d'eux qui m'avait dit qu'il était... il vit en Allemagne, il est enseignant d'université, l'enseignant d'ingénieur au départ, et qui a continué, qui a devenu professeur en Allemagne.

Et justement, on avait discuté. Il voulait déposer sa... il voulait aussi déposer la candidature de son organisation qui a été créée au Cameroun.

Mais il a passé une difficulté, j'ai oublié de le dire, c'est qu'il fallait être créé à partir d'un certain nombre d'années. Il fallait un certain nombre d'années d'existence, je crois. À l'époque, il fallait avoir été créé avant 2018, quelque chose comme ça. Et puis son entité avait été créée en 2019, si je ne me trompe pas. Donc il n'était pas éligible. Donc c'est un peu ça. Or, il était de la diaspora, il a créé son entité ici au Cameroun. Donc son entité ayant un siège social au Cameroun pouvait déposer sa candidature comme tout autre. Donc une manière de dire que, dans le processus qui avait été mis en place, la participation de la diaspora était encouragée. C'est-à-dire que, pourvu que l'entité créée ait son siège social dans un des pays d'Afrique centrale ciblés par le peuple. Donc c'était une manière d'encourager la diaspora à créer des entités directement en Afrique.

[Intervenant 2]

Quel conseils pouvez-vous donner aux membres de la diaspora qui souhaiterait intervenir dans ce secteur au Cameroun ?

[Intervenant 1]

Des conseils que je peux donner. Le premier conseil, c'est de venir et de ne pas avoir peur.

C'est vrai qu'il y a beaucoup de préjugés, mais c'est de ne pas avoir peur de venir parce qu'il y a tellement d'opportunités au Cameroun. Bien qu'il y ait des difficultés, il y a aussi beaucoup de facilités. Bon, ça c'est le premier conseil.

Donc de ne pas avoir peur, de se lancer. De se lancer, de véritablement se lancer. Ça c'est le premier.

Le deuxième, c'est de ne pas faire une pâle copie de ce qui se passe dans les pays dans lesquels il vit. Vraiment, de tout faire pour que chaque fois qu'ils mettent en place quelque chose, que ce soit véritablement adapté, que ça se fasse en conformité avec ce qui se passe dans le cadre du contexte camerounais. Parce que quelque chose par exemple qui va prendre, tu prends un cas, on crée une entreprise par exemple à Paris, ou bien on crée une entreprise à Londres, et on crée une autre au Cameroun, elles ne fonctionneront jamais de la même façon.

Voilà, donc savoir que lorsqu'on vient, il faut bien se renseigner. C'est-à-dire, un, premier conseil, vraiment se lancer. Il faut le faire parce qu'il y a beaucoup d'opportunités ici.

Il y a beaucoup d'opportunités. Et puis pour moi, je pense que pour la diaspora, l'Occident a atteint sa vitesse de croisière. Ça décline même un peu. Or, ici tout est à fait. En Occident, presque tout a achevé. Ici tout est à fait.

Donc vraiment, c'est très intéressant de venir ici. C'est même très profitable. Deuxièmement, avant de venir, il faut bien se renseigner sur le contexte.

Il faut bien, bien, bien se renseigner. Tu vois un peu? Il faut bien se renseigner et savoir exactement ce qu'il faut faire dans le domaine qu'on a choisi. Il faut bien enquêter, bien se renseigner. Et puis troisièmement, voir un peu les mécanismes de financement de levée de fonds. Ce n'est pas très évident ici. Donc réfléchir, trouver vraiment des mécanismes de levée de fonds efficaces pour son entreprise. Parce que bon, ici, il n'y a pas véritablement les facilités avec la banque et tout le reste. Il peut y avoir. Ça, c'est quand tu as déjà vraiment montré tes preuves. Pendant un certain nombre d'années, on voit ton chiffre d'affaires, c'est assez. Là, les banques peuvent t'ouvrir les portes. Mais au début, comme ça, il faut trouver les mécanismes de levée de fonds. Il y en a. Malheureusement, je ne m'y connais pas très bien, mais il y en a. Et beaucoup réussissent à les trouver.

[Intervenant 2]

Merci, on est arrivé à la fin de notre entrevue. Je vous remercie énormément pour votre temps, votre disponibilité et surtout pour les informations que vous m'avez communiquées. Vous êtes vraiment là en profondeur de chaque question, de chaque réponse.

[Intervenant 1]

Merci, ça me fera énormément plaisir de savoir que j'ai apporté ma main aux contributions à l'édifice et que tout ce que j'ai dit te sera utile.

M. T. P

Introduction

This interview guide aims to gather information from potential funders for development projects in Cameroon. The gathered information will provide insight into the priorities, selection criteria, and expectations of funders, enabling the proposal of relevant and potentially funded projects. Thank you for taking time to respond to the various questions below.

Demographic Information

Name and surname : Thomas Pfluger

Age: 60

Country of origin: Germany

City of origin: Bad Hindelang

Country of residence: Wildpoldsried

Profession: Dipl.-Ing.

Professional background:

Connection with Cameroon (family, association, professional, etc.): Cooperation between VET4Africa and IT4Africa via Evariste Happi

<https://www.vet4africa.com/en/>

I. Presentation of the organization and its objectives

1. Could you briefly introduce your organization and its main objectives?

VET4Africa is a nonprofit organization, supporting African teachers in PV Technologies

2. What are the priority areas of intervention for your organization in Africa?

Teachers from 17 African Countries were participating our trainings

3. What is the nature of your support for these enterprises?

Trainers from German vocational schools support African colleagues on the subject of photovoltaics and show how modern technology can be used to make the sun's energy available to everyone.

4. What are the main criteria you use to select projects for funding?

VET4Africa supports universities, organisations, vocational schools who teach peoples in PV technologies.

II. Motivation to support African development

1. What are the main challenges to address for the development of the African continent in your opinion?

The African continent has so much perfect potential for self-sufficient energy resources, that all possibilities for green energy should be used to skip the fossil age

2. What are your areas of interest in terms of business sectors?

We are a nonprofit organisation and support all activities for training in PV technologies.

3. What are your areas of interest in terms of types of activities?

4. In the scope of your intervention, who is your target? (local actors, Africans intervening in Cameroon, the diaspora, etc.)

5. At what stage of development of the enterprise do you intervene?

6. How do you provide support to the selected candidate?

III. Criteria for Selecting Projects to Finance

1. What specific criteria do you use to select projects to finance in Cameroon?

We do not support projects by financing, only support for training

2. How important is the participation of the diaspora in the projects you finance?

3. What types of projects are you most likely to finance in Cameroon?

IV. Knowledge of the Cameroonian Context

1. What is your knowledge of the socio-economic and political context of Cameroon?

We have a personal friendship to Evariste Happi, the personality of Evariste Happi motivates us to support Evariste Happi and his activities

2. What are the main strengths and weaknesses of Cameroon in your opinion?

3. What specific challenges do your Cameroonian partners (associative sector, private companies, startups) face?

V. Expectations Towards NGOs Operating in Cameroon

1. Once the collaboration is established, what do you expect from your partners? (results, impact, etc.)

2. Do you have a monitoring indicator?

3. What are the main qualities you look for in your partners (NGOs, startups, etc.)?

4. How can partners improve their collaboration with funders?

VI. Perception of the Role of the Diaspora in Cameroon's Development

1. In your portfolio, what percentage of actors from the diaspora do you deal with?

2. Do you believe this percentage plays an important role in your activity?

3. Can you provide concrete examples of diaspora actions within your activity?

4. In this context, do you have an idea of the success percentage?

VII. Recommendations for Establishing an NGO in Cameroon

1. What are the top 3 pieces of advice you can give to diaspora actors wishing to intervene in the context of development in Cameroon?

Conclusion

We sincerely thank you for sharing your expertise and perspectives. Your responses are invaluable for understanding the needs and opportunities in the field of African development.

3. Guide pour les bénéficiaires

Questionnaire pour les écoles.

1. Pouvez-vous nous présenter brièvement votre école et ses caractéristiques principales ?
 1. Quel est le niveau d'enseignement proposé par votre école ?
2. Combien d'élèves fréquentent votre école ?
3. Quels sont les principaux défis auxquels votre école est confrontée ?
 1. Au niveau de votre école, est-ce que vous utilisez les TIC (administration, gestion plateforme, formation...)
 2. Au niveau formation quel
4. Quels sont vos principaux besoins en matière d'éducation et de formation ?

C. Utilisation des TIC dans l'enseignement (au cas où)

6. Dans quelle mesure les TIC sont-elles utilisées dans l'enseignement dans votre école ?
7. Quels types de technologies sont utilisés par les enseignants et les élèves ?
8. Quelles sont les principales difficultés que vous rencontrez dans l'utilisation des TIC dans l'enseignement ?
9. Comment financez-vous cette partie de vos activités ?
10. Avez-vous déjà bénéficié d'un accompagnement (public, privé, ONG) en matière d'intégration des TIC dans l'enseignement ?
 1. Si oui, de quel type ?
 2. Était-il payant ?
11. Et si non, pourquoi ?

D. Défis rencontrés dans l'intégration des TIC

10. Quels sont les principaux défis que vous rencontrez dans l'intégration des TIC dans l'enseignement ?
11. Quels sont les obstacles spécifiques liés au contexte camerounais ?
12. De quelle manière une organisation (privée, publique, ONG...) peut-elle vous aider à surmonter ces défis ?

E. Attentes vis-à-vis d'IT4Africa

13. Qu'attendez-vous d'une organisation (publique, privé, ONG) spécialisée dans l'utilisation des TIC pour le développement ?
14. Quels types de services vous seraient les plus utiles ?
15. Quelle est votre opinion sur le fait de travailler avec une organisation qui offre des formations gratuites et une assistance ponctuelle ?
16. Seriez-vous prêt à payer pour des services d'accompagnement plus complets

F. Perception du rôle de la diaspora dans l'amélioration de l'éducation au Cameroun

Dans le cadre de votre activité (part) travaillez-vous avec la diaspora ?

17. Quel rôle la diaspora camerounaise peut-elle jouer dans l'amélioration de l'éducation au Cameroun ?
18. De quelle manière les écoles peuvent-elles mieux collaborer avec la diaspora camerounaise ?

P. Evina

[Intervenant 2]

Mon père, est-ce que vous pourriez vous présenter donc votre nom, prénom, votre âge, le pays d'origine également?

[Intervenant 1]

Serge Evina, 44 ans, Camerounais d'origine, né le 23 décembre 1979. Je réside à Douala, Cameroun.

[Intervenant 2]

Ok, et votre pays de résidence ?

Ok, voilà Cameroun. Et la ville de résidence? Enfin c'est Douala, voilà.

Parfait. Et votre ville d'origine?

[Intervenant 1]

Minta.

[Intervenant 2]

Et quelle est votre profession?

[Intervenant 1]

Prêtre.

[Intervenant 2]

D'accord. Et est-ce que vous pouvez nous expliquer quel est votre parcours professionnel? Ok.

[Intervenant 1]

Je commence au début.

[Intervenant 2]

comme vous souhaitez.

[Intervenant 1]

Je vous aurais envoyé mon CV directement, mais je vous le repartage. Donc, je suis doté d'une licence en philosophie. Ensuite, d'un master en théologie.

[Intervenant 2]

Ok.

[Intervenant 1]

Donc, et à la fin de mes études, j'ai eu un parcours de prêtre aumônier auprès des apprentis dotés en France.

[Intervenant 1]

Où j'ai reçu une formation en management et en direction d'établissements sociaux.

[Intervenant 1]

Et puis, je suis diplômé de sciences pro Paris sur des questions interreligieuses et interculturelles. Ok. Interculturelles et interreligieuses.

[Intervenant 2]

Wow. Ça fait un sacré background quand même. Il est petit.

[Intervenant 1]

Donc, ensuite, j'ai été côté professionnel maintenant prêtre aumônier d'établissements aux apprentis dotés. Ensuite, j'ai été chargé d'émission aux apprentis dotés à la direction générale des apprentis dotés à Paris. Ok.

Et après cela, je suis rentré au Cameroun comme assistant du supérieur provincial, donc l'adjoint du supérieur provincial.

[Intervenant 2]

Ok.

[Intervenant 1]

Et ça, c'est 2019. Jusqu'à 2021, j'étais assistant du supérieur au Cameroun, responsable de la procure générale d'émission à Douala.

Et depuis le 1er janvier 2021, à ce jour, directeur de la chaîne des foyers Saint Nicoderme de Douala.

[Intervenant 2]

Ok. D'accord. Parfait.

Et votre lien avec le Cameroun, il est familial? Familial.

[Intervenant 1]

Le Cameroun. Oui, il est d'abord familial. Oui.

[Intervenant 2]

Tout à fait. Ok. Alors, je vais vous poser quelques questions, justement, concernant les foyers que vous maintenez.

Donc, si j'ai bonne mémoire, vos foyers également ont un aspect éducatif, d'où le fait qu'il y ait des écoles. Pouvez-vous, voilà, nous présenter brièvement vos foyers, ses caractéristiques et vos écoles?

[Intervenant 1]

Ok. Donc, la chaîne des foyers Saint Nicoderme est une association avec nom d'éducative qui s'occupe de l'accueil, de l'éducation, de la formation professionnelle et de l'insertion de la jeunesse en grande précarité ou en difficulté.

Donc, depuis 1918, la chaîne des foyers a comme profil de jeunes qu'elle accueille, c'est des enfants issus de la rue, des enfants en situation de décrochage scolaire ou des familles en grande précarité ou encore des orphelins. Et dans ses actions, là c'est pour les garçons, et dans ses actions, elle met donc en œuvre l'ensemble des principes que j'ai évoqués qui font partie de sa vision, accueillir, éduquer, former, réinsérer.

[Intervenant 2]

Ok.

[Intervenant 1]

D'une part, la chaîne des foyers s'occupe aussi d'autre part de la jeune fille.

[Intervenant 1]

Donc, l'accompagnement de la jeune fille s'agit ici aussi des quatre mêmes principes, mais avec en son sein un point d'attention sur la scolarisation de la jeune fille.

[Intervenant 2]

Ok. Donc, ça veut dire qu'en fait, vous leur fournissez quand même un logement, vous vous assurez de leur éducation et de leur réinsertion dans la société.

[Intervenant 1]

Pour les garçons, la prise en charge est totale. Du logement à l'éducation, la formation professionnelle.

Pour la jeune fille, c'est beaucoup plus un travail des accueils de jour, soit en foyer, soit en établissement.

[Intervenant 2]

Ok. Donc, pour les filles, il n'y a pas l'aspect éducatif, c'est juste au niveau de l'accueil.

[Intervenant 1]

C'est beaucoup plus l'aspect éducatif, accueil, éducation, formation professionnelle et accompagnement à l'insertion aussi. Par la différence que les filles ne sont pas hébergées.

[Intervenant 2]

Oui. Ah oui. D'accord.

[Intervenant 1]

C'est la seule différence entre les filles et les garçons.

[Intervenant 2]

Ok. Et quel est le niveau d'enseignement que vous proposez?

[Intervenant 1]

Nous proposons, dans nos établissements propres, nous proposons uniquement la formation professionnelle. Et ça, c'est des jeunes scolarisés en interne. Et les jeunes scolarisés en externe, nous mettons en place ce qu'on appelle le parcours personnalisé du jeune.

Donc, nous accompagnons le jeune dans son orientation et dans ses aspirations. Ok.

[Intervenant 2]

Et quand vous parlez d'accompagnement, je me dis qu'il y a des jeunes qui ont peut-être d'autres métiers dont vous n'avez pas la formation. Qu'est-ce que vous faites à celui-là?

[Intervenant 2]

D'accord. Et en interne, combien d'élèves fréquentent votre école, plus ou moins?

[Intervenant 1]

En interne, le centre de formation que nous avons a une cinquantaine de places.

Et le reste, c'est dans d'autres établissements partenaires ou d'autres établissements publics.

[Intervenant 2]

D'accord. Et quels sont les principaux défis auxquels votre école est confrontée en interne ?

[Intervenant 1]

En interne, c'est d'abord la formation du personnel. Donc, la remise à niveau et les compétences. Et en interne aussi, il manque le matériel de formation. Donc, on peut faire le travail peu.

[Intervenant 2]

Tout à fait.

[Intervenant 1]

Donc, en interne, c'est beaucoup plus ça. Et puis, en externe, c'est beaucoup plus un manque de financement parce que nous n'avons pas le soutien de l'État.

[Intervenant 2]

Ah, ok. Donc, vous fonctionnez avec vos capitaux propres ou avec des subventions que vous recevez des privés?

[Intervenant 1]

Nous devons aller nous-mêmes faire des sensibilisations et nous devons avoir des particuliers et des privés pour fonctionner.

[Intervenant 2]

Ok. Alors, est-ce que dans vos écoles, vous utilisez les technologies de l'information et de la communication en abrégé?

[Intervenant 1]

On a pas pu se passer de ça aujourd'hui. Malgré nos matériels limités, nous essayons d'emmener les enfants à l'usage des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Ok.

[Intervenant 2]

Donc, vous utilisez plus dans le cadre aussi des formations que vous offrez?

[Intervenant 1]

C'est le personnel qui, de plus en plus, en bénéficie davantage de formation à l'utilisation de l'outil informatique.

[Intervenant 2]

D'accord. Et ce personnel, bien sûr, l'applique également dans la gestion, dans tout ce qui est administratif également?

[Intervenant 1]

Effectivement.

[Intervenant 2]

Mais est-ce que vous offrez déjà des formations pour les élèves?

[Intervenant 1]

En vingtaine, oui. Mais très peu de monde est formé en externe.

Donc, les basiques sur l'utilisation des outils informatiques, ils reçoivent des aides.

[Intervenant 2]

D'accord. Et quels sont vos principaux besoins en matière d'éducation et de formation?

[Intervenant 1]

En fait, ici, c'est l'amélioration du cadre de formation, l'acquisition du matériel de formation informatique, et bien dans tous les autres domaines, le matériel didactique et pédagogique. Donc là, par exemple, dans tous les centres, on n'a pas d'instrument photocopieur.

[Intervenant 2]

Ah oui.

[Intervenant 1]

Ça reste, il faut que les gens viennent à la direction pour trouver une imprimante photocopieur capable d'imprimer successivement son papier. C'est un gros handicap et puis pour les éducateurs, c'est un ordinateur pour trois. Hum.

[Intervenant 2]

Et quel type de technologie les enseignants utilisent?

[Intervenant 1]

Les enseignants sont obligés de s'adapter au matériel dont on peut disposer. Donc, je ne peux vraiment pas vous dire telle technologie ou telle autre.

[Intervenant 2]

C'est en fonction de ce qu'ils ont sur la main. Oui. Et c'est pareil pour les formations que vous donnez aux élèves?

[Intervenant 1]

Oui.

[Intervenant 2]

Ok. Et quelles sont, si vous devez donner en top, des difficultés que vous rencontrez dans l'utilisation des TIC dans l'enseignement, ça sera lesquelles?

Enfin, vous m'avez déjà évoqué justement le matériel. Donc, hormis le matériel, quelles seraient les principales difficultés que vous rencontrez?

[Intervenant 1]

En dehors du matériel, il y a le manque de formation personnelle. Il y a toutefois l'instabilité du réseau électrique. Et l'instabilité de la connexion, des connexions.

Donc, ça c'est vraiment des difficultés de base que nous rencontrons au quotidien parce qu'on n'est jamais sûr qu'on pourra commencer une leçon et aller jusqu'au bout avec le courant électrique.

Et on n'est jamais sûr que la connexion Internet va fonctionner normalement de bout en bout. Donc ça, c'est au quotidien. Et puis, le niveau assez limité du personnel dans l'utilisation de ces différents outils.

Parce que beaucoup d'enseignants chez nous n'arrivent même pas à savoir comment faire la mise à jour d'un ordinateur. Pour eux, c'est en panne.

[Intervenant 2]

Oui, oui. Ok. Donc, il y a aussi un souci de formation, de suivi quelque part de vos enseignants.

Et comment financez-vous ces activités, que ce soit au niveau de la formation des enseignants, de l'acquisition du matériel?

[Intervenant 1]

C'est sur la base de nos différents budgets prévisionnels que nous arriverons à financer tout ça, sur fonds propres généralement. Ou alors, s'il y a des mécènes, des personnes particulières qui aimeraient bien nous soutenir.

[Intervenant 2]

Ok. Et avez-vous déjà bénéficié d'un accompagnement public, privé, en matière d'utilisation des TIC ?

[Intervenant 1]

Oui,

[Intervenant 2]

vous m'avez parlé que généralement, vous bénéficiez aussi, hormis les capitaux propres, d'un accompagnement. Donc, je demandais si vous avez reçu d'autres accompagnements publics, par exemple, ou des ONG.

[Intervenant 1]

Oui, très peu. Très peu d'accompagnements externes que nous avons reçus à part de certains établissements privés, qui acceptent d'accueillir gratuitement certains de nos jeunes. Dans le public, nous devons impérativement payer tout comme pour tout le monde. Oui, c'est contradictoire.

Ça devrait être gratuit pour nous et pour nos jeunes. C'est là-bas qu'on doit payer.

Juste une parenthèse, si je dois établir l'acte de naissance d'un enfant aujourd'hui, je le cache comme tout le monde. Et pourtant, l'enfant est déclaré reconnu auprès des affaires sociales comme étant nécessaire. C'est un acte de naissance qui me coûte pratiquement 25.000 francs au moins. Ça, c'est 100 pour deux ans.

[Intervenant 2]

Ah oui, parce qu'il faut encore, même pour l'acte de naissance.

[Intervenant 1]

oui, même pour l'acte de naissance, c'est un peu ça. On doit faire avec.

[Intervenant 2]

D'accord. Et vous pensez que quels sont justement les obstacles spécifiques liés au contexte comme on est?

[Intervenant 1]

C'est la lenteur administrative.

Et puis, la méconnaissance des procédures. Que ce soit du côté de l'association et des personnes, que ce soit du côté de l'administration, en fait. Et aussi, parallèlement à ça, c'est la démission de l'État et ses différentes missions.

[Intervenant 2]

Ok. Et de quelle manière vous pensez qu'une organisation, que ce soit privée, publique ou ONG, peut-elle vous aider à surmonter ces défis, notamment dans l'intégration des TIC et même dans l'enseignement en général?

[Intervenant 1]

Ici, c'est déjà toute l'organisation qui pourrait vouloir nous aider. Le plus important pour nous est qu'elle connaisse un peu le projet qui est le nôtre.

Et notre vision. Et puis, généralement, ça passe par des actes communs imposés et qui découlent de la connaissance

mutuelle.

[Intervenant 2]

Ok. Et est-ce que vous avez donc des besoins spécifiques?

[Intervenant 1]

En ce moment, les besoins, en ce moment, les plus urgents concernent chez moi davantage la prise en charge des enfants. Elle peut être alimentaire, vestimentaire et la scolarisation à l'extérieur. Le coût moyen de scolarisation d'un enfant sur l'année équivaut à pratiquement 400 euros, toutes charges confondues.

Et puis maintenant, la prise en charge de la masse salariale qui est nôtre. Le coût moyen de la masse salariale de la chaîne de foyer équivaut à 8000 euros le mois.

Et puis ça, c'est un poids énorme, ça représente quasiment 40% de notre budget. Et maintenant, l'acquisition du matériel de formation nécessaire pour les enfants. Par exemple, dans le domaine de l'informatique et de la communication, beaucoup plus.

Où on manque quasiment de tout. Ou du moins, nous en avons très peu avec l'ambition de faire un peu plus. Et il y a aussi tout ce qui tourne autour de l'insertion des jeunes.

Les jeunes formés qui peinent à trouver du travail. Et l'insertion ici, c'est pas forcément trouver un emploi à un jeune qui a une formation professionnelle. C'est plutôt l'aider à s'installer.

Stimuler chez les jeunes l'esprit de création d'initiatives, soit communes, soit individuelles, des PME. Par exemple. OK.

Je ne comprends pas très bien la question. C'est beaucoup plus la dotation en matériel de formation professionnelle. Et en matériel pédagogique.

Je parlais tantôt des imprimantes qu'on n'a pas. Les photocopieurs de bonne qualité qu'on n'a pas. Des ordinateurs qu'on n'en a pas assez.

C'est un ou trois. Et puis, c'est vraiment sur ce point-là. Et puis, un autre regard.

Et à côté de ça, en troisième position, je mets la prise en charge alimentaire de tous les jeunes.

Mais avant ça, ce que j'ai oublié sur les quatre choses que je pourrais évoquer, c'est à la fois la scolarisation des jeunes, en premier. Le matériel pédagogique, en second. En troisième, j'ai parlé de quoi? Oui, de la vêtue des jeunes et en dernier, l'alimentation.

[Intervenant 2]

OK. Parfait. Et voilà.

Quelle est votre opinion sur le fait de travailler avec une organisation qui offre des formations gratuites et de manière ponctuelle? Les formations ne seront pas continues, donc il n'y a vraiment pas un suivi. Elles viennent juste offrir la formation durant un laps de temps et après, voilà, il n'y a plus de continuité.

[Intervenant 1]

Assez souvent pour nous, ça peut paraître comme du saupoudrage et on peut tourner en rond. Facilement parce que le suivi est toujours intéressant. Plutôt qu'arriver, agir ponctuellement et repartir.

Donc la mise en place d'un processus de suivi entre deux formations et d'évaluation, en fait. L'évaluation est nécessaire pour moi.

[Intervenant 2]

OK. Donc imaginez qu'il y ait une organisation qui vient et qui est prête à vous donner ce service d'accompagnement plus complet, c'est à dire donner des formations à vos enseignants, aux élèves, assurer un suivi de la maintenance. Est-ce que vous serez prêt à payer pour ce type de service ou pas?

[Intervenant 1]

Nous, on ne vit que de l'aide. Justement, ils comprennent qu'ils sont bien en avant et mécènes. Ils sont capables de nous aider à prendre ça en charge parce que notre structure régulière n'a pas assez de revenus.

Et ça fait que lorsqu'il y a des organisations qui souhaitent nous aider ou des entreprises ou autre, nous leur demandons d'aller voir si dans leur responsabilité sociale d'entreprise, il n'y a rien à cuisier.

Et dans les prestations, nous travaillons beaucoup. En dehors du personnel fixe, nous travaillons plus avec des bénévoles.

[Intervenant 2]

Et dans le cadre de votre activité, des personnes avec qui vous travaillez, est-ce que vous travaillez avec la diaspora camerounaise ou même avec un autre type de diaspora?

[Intervenant 1]

À ce jour, avec la diaspora camerounaise, c'est des interventions ponctuelles et pas régulières. Uniquement, IT for Africa, qui est assez régulier, c'est je peux dire tous les six mois.

[Intervenant 2]

OK. Et quel rôle la diaspora camerounaise peut-elle jouer dans l'amélioration de l'éducation au Cameroun et même dans votre infrastructure?

[Intervenant 1]

Oui, avant d'arriver au rôle de la diaspora camerounaise, je partirai d'abord d'un point de vue qui parfois semble ignoré. Parce que dans la collaboration avec la diaspora camerounaise, c'est quels sont vos besoins et comment on peut vous aider dans vos besoins? Et parfois, c'est qu'il vous faut ceci.

Je prends une parenthèse. Dans mon village, la diaspora voulait aider à créer une bibliothèque. Eux-mêmes, ils ont dit que c'est la bibliothèque qu'il faut avoir au village.

Et quand ils sont arrivés avec les livres, tous ceux qui sont allés prêter les livres ne les ont jamais ramenés. Donc, en fait, comme pour dire que ce que vous voulez faire pour moi, si vous le faites sans moi ou le faites contre moi. D'une part et d'autre part, si je peux aborder dans le même sens, l'établissement d'un état des besoins conjoints.

La rédaction d'un projet conjoint et l'établissement conjoint d'un projet et d'une vision sont un maillon essentiel dans la réalisation de toute action. Donc, personnellement, je n'ai pas besoin d'une diaspora qui vient avec des prétendus poche pleines pour m'aider ou pour résoudre un de mes problèmes. Mais j'ai besoin davantage d'une diaspora qui peut écouter ce que je vis et qui peut en fait choisir de m'accompagner dans mon chemin.

[Intervenant 2]

Oui, une diaspora qui est soucieuse de vos problèmes à vous, mais qui ne vient pas avec ses propres projets en disant que cela vous serait utile.

[Intervenant 1]

Oui, qui ne vient pas pour m'inoculer en ce moment, qui ne correspond pas à mon mal du moment. Alors, pour ça, j'ai risqué d'être violent.

[Intervenant 2]

OK. Et donc, dans votre contexte, de quelle manière vous pensez que les écoles, notamment, peuvent-elles mieux collaborer avec une diaspora qui voudrait aider sur le plan éducatif?

[Intervenant 1]

Oui, en fait, nos écoles, le plus important est que nous ayons déjà une vision et une stratégie connue et qui peut être le paravent dans toute démarche et dans toute collaboration. Au niveau local, on n'arrive pas toujours à mettre, à réfléchir sur la vision et sur la stratégie.

[Intervenant 2]

Oui. Donc, pour commencer, il faudrait que vous puissiez réfléchir peut-être tous ensemble sur votre vision.

[Intervenant 1]

Oui, si on peut faire de manière conjointe avec une diaspora dynamique, comment établir une vision et comment mettre en place une stratégie.

[Intervenant 2]

OK. Voilà, moi j'ai fait le tour. Est-ce que vous avez d'autres choses peut-être à ajouter, une information que je n'ai pas abordée, à laquelle je n'ai pas pensé?

[Intervenant 1]

Oui, en fait, là on est beaucoup plus dans le cadre d'une action, d'une association ou des actions qui sont menées sur le terrain. Il faut aussi savoir ici que du point de vue gouvernemental, la diaspora peut beaucoup peser. Auprès du gouvernement pour influencer les politiques gouvernementales mises en place ou alors pour influencer l'implémentation des politiques. Si vous savez, au Cameroun, on a beaucoup de textes très bien rédigés, mais qui meublent les tiroirs.

Par exemple, dans le domaine de la rétention de l'information, la diaspora a aidé beaucoup afin qu'au niveau du Cameroun et de beaucoup de pays africains, il n'y ait plus cette culture de la rétention de l'information, du silence traite ou du silence complice.

[Intervenant 2]

OK. Donc voilà, selon vous, la diaspora a le pouvoir de faire bouger beaucoup plus les politiques, les mots qui minent.

[Intervenant 1]

Vous avez un ministère comme le ministère des affaires sociales qui, à la fin d'une année, fait son bilan et l'a réalisé. Je disais que quand un pays comme le Cameroun réalise à peine 40 pour le ministère des affaires sociales du Cameroun, il n'arrive qu'à réaliser 40% de son budget prévisionnel.

Mais pourtant, c'est un ministère qui devrait avoir fait le tour de tout. Oui. Donc, c'est comme ça dans tous les ministères. Les lignes d'objectifs où nous ne pouvons rien gratter, on ne les réalisera jamais.

L'inspecteur social, comme les nôtres, on doit à une subvention de l'État, mais elle ne vient jamais. Le ministère vous dit qu'on n'a pas l'argent. Mais le ministère peut nous faciliter l'accès au financement sans que ça ne baisse dans la poche de l'État.

Mais rien n'est fait. Donc, c'est pourquoi j'ai parlé de l'influence auprès du gouvernement.

[Intervenant 2]

Et vous pensez que le gouvernement comprendrait facilement la diaspora si elle vient là?

[Intervenant 1]

J'ai dit bien la rétention de l'information au Cameroun parce que la diaspora s'est mêlée. vous réfléchissez mieux que moi.

Si vous avez des questions, n'hésitez pas. Je resterai disponible. Merci pour ce petit travail.