**ECHANGES/AUTOFORMATIONS DES ANIMATEURS AFRICAINS**

‘Train-the-trainer’

**LES PARTENARIATS INDUSTRIELS INTERNATIONAUX**

**Programme**

**L’entreprise industrielle africaine avancée dans une économie ‘post-corona’ démondialisée physiquement, remondialisée par le métissage du savoir-faire.**

**La vision des économies avancées adaptée à la réalité africaine**

**L’industrialisation accélérée de l’Afrique grâce aux partenariats industriels internationaux**

**Des échanges de 4 jours entre 5 à 10 futurs animateurs africains par pays et une personne familière avec les partenariats industriels internationaux pratiqués dans les économies avancées**

* **Echanges/autoformations en ‘Innovation & Internationalisation’ pour entrepreneurs, artisans, cadres, salariés, groupements d’entreprises, partenaires sociaux, monde académique et autorités publiques.**
* **A la recherche d’entrepreneurs-orchestrateurs qui ont réussi et qui inspirent les autres**

**Le nouveau rôle des communes et des groupements d’entreprises**

**‘Conscientiser’ massivement** (Informer-Eclairer-Inciter) e.a. lors des **CAFÉS COMMUNAUX**

* **La transformation locale des matières premières africaines**
* **L’industrialisation de l’Afrique en deux décennies, sans passer par toutes les phases de développement industriel, qui ‐ en Occident ‐ a pris deux siècles**
* **Diversifier et augmenter les exportations**
* **Créer massivement des emplois de qualité formels**
* **Les Nouvelles Formes d'Organisation et Nouvelles Formes de Travail ‘post-corona’ engendrées par la démondialisation et les technologies galopantes.**

**Composition du groupe des futurs animateurs des chaines de valeur industrielles mondiales**

**Profils des membres**

Il est recommandé que le groupe soit composé de personnes d’un certain niveau en d’une certaine maturité, des jeunes professionnels avec un parcours varié : ingénieurs, économistes, entrepreneurs, autorités, monde académique, cadres des fédérations d’entreprises, …. à même d’animer des conférences-débats de conscientisation ‘grand public’ et ‘entrepreneurs’.

**Programme**

* **Conférence d’introduction.** Les partenariats industriels internationaux - La chaine de valeur industrielle éclatée et globalisée - L’entreprise ‘orchestrateur’ – L’entreprise ‘maillon’ - Les clusters - POURQUOI ? – COMMENT ? (1/2 journée)
* **Séminaire** : ‘LES ECOSYSTEMES D’ENTREPRISES MULTISECTORIELS ET INTERNATIONAUX’ (3 demi-journées consécutives)

**Résultats escomptés** (plus de détails sur le document séparé ‘Résultats’)

1. Lors des sessions d’échanges-discussions adapter à la réalité africaine l’expérience et la vision occidentale et des économies émergentes en matière des ‘Partenariats industriels internationaux’. (Les chaines de valeur industrielles mondiales).
2. A l’issue des 4 jours d’échanges-discussions et d’autoformation les animateurs sénégalais seront capables de diffuser (‘conscientiser’) massivement, e.a. lors des cafés communaux, le ‘pourquoi’ et le ‘comment’ des partenariats industriels internationaux.
3. A l’issu des 5-10 premiers ‘café communal de l’entrepreneur’ organisés les animateurs sénégalais en partenariats industriels internationaux seront à même de soumettre des suggestions au monde des entreprises et aux autorités comment accélérer l’industrialisation inclusive et durable du Sénégal.

**L’importance de la masse critique**. Afin de prendre avantage des mutations structurelles à plusieurs niveaux de la dernière décennie (la mondialisation, le développement technologique galopante) il faut la masse critique générée par de multiples actions transversales / multidimensionnelles : « *Une économie dynamique est tirée par des millions de gens habiles à inventer, à développer et à introduire sur le marché un nombre innombrable de produits novateurs, de processus et d’améliorations de produits existants; elle n’est pas tirée par un nombre limité de visionnaires-innovateurs’ isolés* »

*(Voir: ‘*[*Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change*](http://press.princeton.edu/titles/10058.html)*)*

**1.**  **CONFÉRENCE D’INTRODUCTION** (1/2 journée)

**La chaine de valeur ‘éclatée’ internationale**

**L’entreprise-orchestrateur**

**L’entreprise maillon**

**POURQUOI ? – COMMENT ?**

* *A la recherche d’entrepreneurs-’orchestrateurs’ qui ont réussi et qui inspirent les autres*
* *La commune et le cluster sectoriel : ‘Conscientisateur’ d’un écosystème ‘Innovation & Internationalisation’*
* *L’industrialisation de l’Afrique en deux décennies, sans passer par toutes les phases de développement industriel, qui ‐ en Occident ‐ a pris deux siècles*

Les bouleversements majeurs 2008-2020 - Les leçons apprises les crises financières et pandémiques - L’économie du savoir - La Force de l’Afrique : la nouvelle jeune classe moyenne ‘instruite’ - La troisième révolution industrielle - Les pays émergeants : l‘Innovation frugale - Les partenariats d’intérêt mutuel bien compris - *Celebrating Industrialisation Day in Africa.* Mots clés : Entreprises ‘leader’, Innovation, Chaines de valeur globalisées-La ‘Migration Circulaire’ Afrique-Europe pour des hauts-diplômés africains – Le rôle des communes et groupements sectoriels africains : ‘conscientiser’ ! (Animateur d’un écosystème ’Innovation & Internationalisation’) - Afrique: l’usine du monde??

**2. SÉMINAIRE** (3 demi-journées consécutives)

**‘LES ECOSYSTEMES D’ENTREPRISES MULTISECTORIELS ET INTERNATIONAUX’**

***Les partenariats d’intérêt mutuel bien compris***

**‘Pourquoi’ et ‘comment’ m’insérer dans une chaine de valeur ou créer ‘ma’ chaine de valeur ?**

(‘Mon’ alliance d’entreprises)

**Le réseautage des entreprises rend la PME-PMI** (Africaine) **plus grande qu’elle n’est**

*Des alliances inter-PME panafricaines et mondiales réalisées massivement pourraient permettre aux pays africains de bénéficier d’une industrialisation ‘immédiate' sans passer par toutes les phases de développement qu’ont connu les pays occidentaux au travers des siècles ?*

**Quoi ?**

* L'ensemble des activités réalisées par les entreprises en différents lieux géographiques pour amener un produit du stade de la conception au stade de la production et de la livraison au consommateur (recherche-développement, conception, production, commercialisation, distribution, vente au détail). La mondialisation a entraîné un niveau sans précédent d’interdépendance entre tous les pays.

**La chaine de valeur éclatée et globalisée : Pourquoi ?**

* Des exemples de chaines de valeur qui ont réussi en Afrique, Suède, Allemagne, Belgique, Chine, …
* La création de valeur des alliances : la logique.
* Pour quels objectifs professionnels un apport est-il souhaitable et sous quelle forme de collaboration faut-il le réaliser?
* La différence entre un partenariat ‘donneur d’ordre’/‘sous-contractant’ et les partenariats stratégiques ‘gagnant-gagnant’ ?

**Comment ?**

* Sur la base de quels critères choisir mes partenaires et comment conclure ? A quelles conditions annexes de réussite faut-il penser et quelles priorités poser ?
* Alliances fixes vs. partenariats stratégiques fixes/souples (‘Entreprendre &Innover’ ensemble ‘en confiance’: comment faire?)
* Comment assurer la réussite des alliances ?
* Créer un avantage collaboratif ?
* Eviter que le partenaire s'approprie mes connaissances.
* Les processus relativement indépendants et les orchestrateurs
* L’analyse de la chaine de valeur de ‘mon’ alliance d’entreprises (PME et artisans)
* Comment les réseaux de processus libèrent le potentiel de spécialisation
* Pourquoi les fusions font-elles fiasco ?
* L'économie des réseaux repose sur des processus relativement indépendants et des orchestrateurs
* Gérer des alliances multiples
* Liste de contrôle à utiliser pour évaluer des accords de collaboration. Evaluer une alliance stratégique.

**L’entreprise ‘orchestrateur’**

* Son rôle dans la chaine de valeur.
* Est-ce que je possède les capacités d’entreprise-leader d’une chaine de valeur ?

**L’entreprise ‘maillon’ spécialisée**

* Comment libérer le potentiel de spécialisation ?
* Participer dans plusieurs chaines ?

**Les nouveaux rôles**

* Le nouveau rôle des communes et des groupements d’entreprises par filière:
1. conscientiser l’environnement territorial et les autorités ;
2. aider les membres des groupements d’entreprises à faire de leur ‘aptitude à collaborer’ un métier de base;
3. la fourniture de services mutualisés ;
4. un interlocuteur de poids ; …
* Le nouveau rôle des partenaires sociaux.
* Le nouveau rôle des autorités.