



Transformer le potentiel de la Guinée en prospérité pour le peuple guinéen

2016-2020

Synopsis

Pilier IV – RENFORCEMENT DES CAPACITES

Construire un tissu solide d'entrepreneurs nationaux

Préparé par :



Avec la facilitation de:



&

YS Consulting

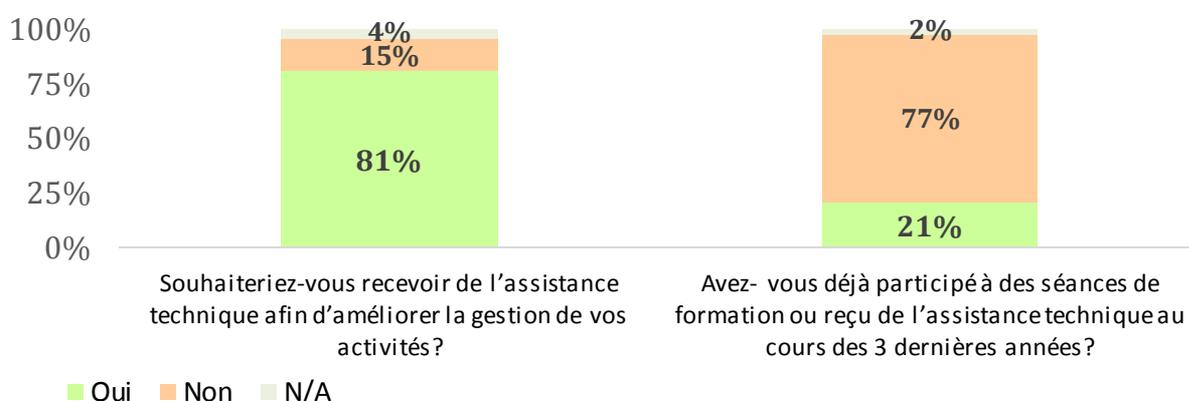
Mars 2016

Diagnostic – Un fort écart existe entre l’offre et la demande en renforcement des capacités

Les besoins sont criants pour toutes les entreprises : 81% des entreprises sondées souhaiteraient recevoir une assistance technique (AT) pour améliorer la gestion de leur activité. Ce besoin majeur est partagé quelles que soient la taille ou la situation géographique des entreprises : 82% des micro entreprises le souhaiteraient, tout comme celles de plus de 13 Mds de GNF à 67%. De même, l’écart entre Conakry et les autres villes, n’est que de 7 points¹.

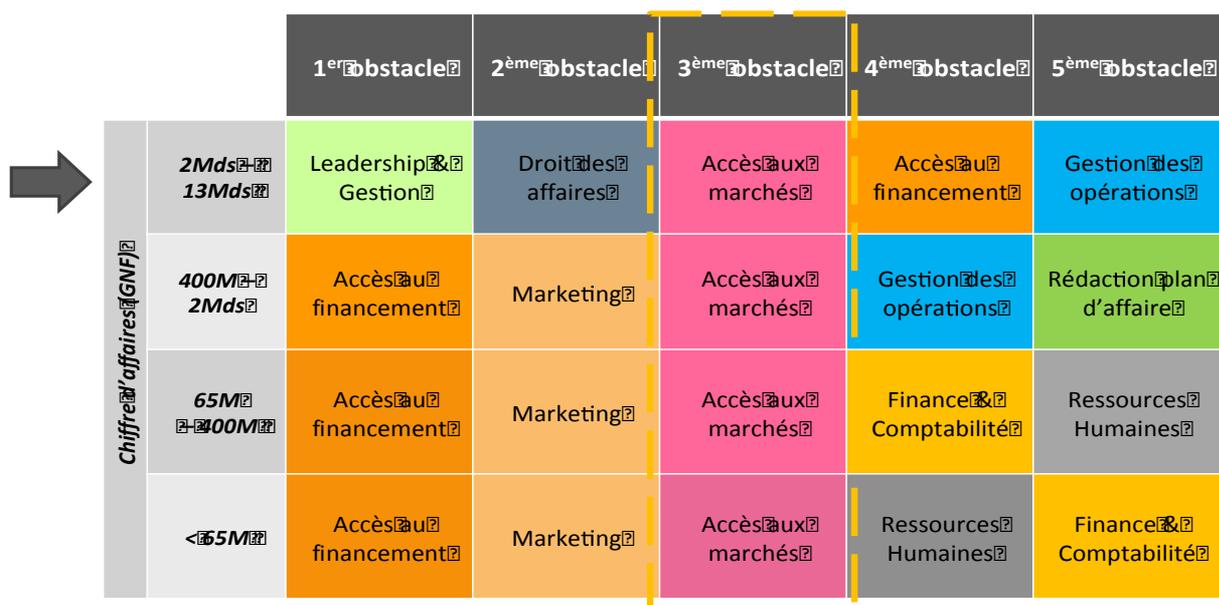
Mais l’accès est restreint pour les entreprises : avec 77% des entreprises n’ayant jamais participé à une formation et 75% ne connaissant pas de structure offrant ces services, le manque d’offre et d’accès est criant. Il s’explique en partie par des faiblesses telles qu’un faible ancrage régional des centres de formation, un écosystème entrepreneurial encore trop peu développé et une rareté de l’information. Ainsi, 42% des entreprises se tournent d’abord vers leurs proches pour des conseils techniques.

Figure 1 - Le fort déséquilibre entre les besoins et la réalité sur l’assistance techniqueⁱⁱ



Conjuguées, ces problématiques justifient que le troisième besoin en renforcement des capacités concerne l’accès au marché pour toutes les entreprises (figure ci-dessous). Ces difficultés pénalisent l’accès des entrepreneurs à une formation adaptée ainsi qu’aux informations pertinentes.

Figure 2 - L’accès au marché est un besoin transversal pour toutes les entreprises



Source: Enquête ESP Partners 2015, n=853. Les N/A ne sont pas représentés ici, expliquant que le sommet ne fasse pas 100%.

© 2015 ESP Partners

L'écart entre l'offre et la demande en formation grève le développement du secteur privé. **1/** Un écart existe entre l'offre en formation et les besoins du marché du travail : peu/pas de stage en entreprise durant la formation, 70-80% du contenu étant théoriqueⁱⁱⁱ. **2/** Sur une cinquantaine d'institutions de formation, moins de 10% ont noué des partenariats formalisés avec le monde socioprofessionnel^{iv}. **3/** Les entretiens avec des spécialistes de la formation en Guinée ont souligné le déséquilibre entre les normes d'entreprises internationales établies en Guinée et les qualifications locales.

Le manque de ressources des entreprises nationales et des formateurs eux-mêmes fragilise l'écosystème. 84% des infrastructures de formation sont jugées hors normes et il existe également des institutions de renforcement des capacités dépourvues d'infrastructure. De plus, il n'existe pas de certification, ni d'annuaire recensant les acteurs privés de l'assistance technique^v.

La pénurie de talents crée des tensions sur un marché de l'emploi limité. Comme exprimé lors des entretiens, le manque de compétences locales sur le marché du travail cristallise une surenchère. En outre, la culture de la formation est peu développée, comme le confirme la faible contribution des entreprises – seules 13% paient effectivement – à la taxe dévolue au financement de la formation professionnelle (taxe établie à 1,5%)^{vi}.

Renforcement des capacités – Promouvoir excellence et accès élargi à la formation

Sur le modèle singapourien, la Guinée peut développer une formation technique de haut niveau. En outre, la formation doit s'adapter aux besoins du marché du travail, contrairement à ce qui est observé aujourd'hui. En effet, on forme plus pour le secteur tertiaire que celui du primaire et du secondaire qui sont pourtant les véritables viviers d'emplois avec plus de 95% des institutions privées de formation orientées vers le secteur tertiaire^{vii}.

Il est impératif de multiplier les sources pour une meilleure connaissance des opportunités avec la mise en place de bulletins d'information à destination des entreprises par taille et secteur et d'annuaires répertoriant les partenaires techniques et financiers avec qui les entreprises peuvent interagir.

Pour favoriser l'accès et sensibiliser les entreprises à la formation, des moyens tels que des bons d'accès à des offres de formation et des incitatifs fiscaux sont judicieux. Si la méconnaissance des acteurs de l'assistance technique explique le faible taux de participation des entreprises interrogées à des formations, la question du coût n'est pas négligeable.

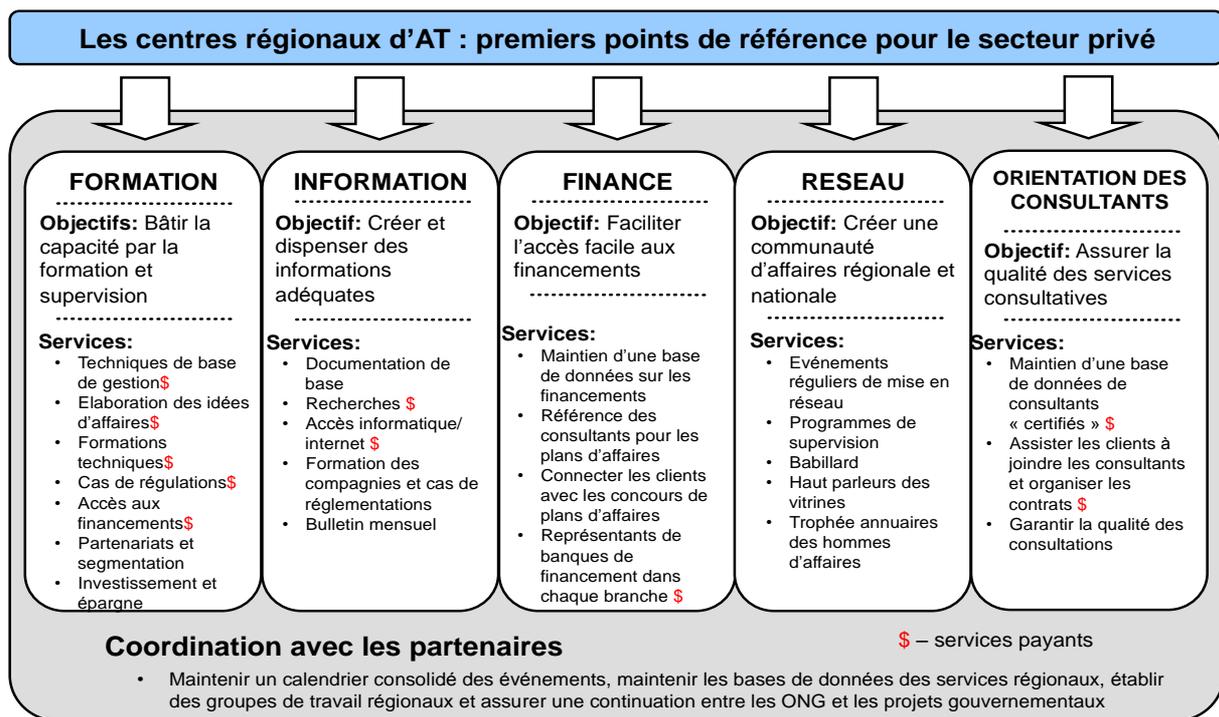
Face à un écosystème entrepreneurial peu développé, il s'agit de densifier l'offre en structures telles que des accélérateurs et/ou incubateurs d'entreprises^{viii}. Ce chantier doit s'inscrire dans une stratégie nationale, privilégiant des secteurs prioritaires et à fort potentiel de croissance, et en nouant des partenariats avec des institutions publiques et privées disposant d'une expérience reconnue.

Il s'agit de cartographier la demande pour remédier au faible accès aux offres existantes de renforcement des capacités^{ix}, avant de recenser et certifier l'offre en assistance technique, sur le modèle de Business Edge de la SFI, avec l'annuaire en ligne de son réseau de bureaux d'études.

Renforcement des capacités : former, incuber, stimuler

4.1 Mailler le territoire national par un réseau d'assistance technique. Face au déficit en capacités et en ressources des organismes de formation, les efforts engagés auprès des fournisseurs de services aux entreprises (Cf. Business Edge de la SFI et actions de l'ONFPP) sont à poursuivre. Cela implique un recensement de l'offre en AT avec une formation des formateurs (4.1.1), l'établissement de centres régionaux d'AT (4.1.2), et une certification pour renforcer la crédibilité de ces structures (4.1.3) (figure suivante). Trois pilotes en région seront lancés avec offre pédagogique enrichie annuellement. L'initiative sera coordonnée à la caravane de formalisation et à la campagne d'inclusion financière, et viendra en appui au projet de centre de croissance du ministère de l'Industrie.

Figure 3 - Structure réticulaire de l'assistance technique



4.2 Susciter la vocation entrepreneuriale par l'organisation de concours entrepreneuriaux annuels. En lien avec le programme 4.3, il s'agit d'identifier et de primer des startups guinéennes. Un partenariat sera établi avec des centres de formation et universitaires (4.2.1). Un premier événement serait organisé avec un appel à candidatures à l'échelle régionale (4.2.2), avant d'être dupliqué à l'échelle nationale. L'organisation du concours sera d'ordre logistique, pédagogique et institutionnel. Des messages forts sur la compétitivité et le leadership entrepreneurial seront donnés auprès de la population afin de dynamiser et renforcer la confiance nationale autour d'une telle initiative.

4.3 Incuber les startups guinéennes à fort potentiel dans 7 villes du pays. Ce projet vise à densifier le marché de l'emploi, accroître la confiance de la population auprès des institutions et lutter contre le chômage des jeunes. Tout d'abord, un programme spécifique à la Guinée sera conçu, sur la base des meilleures pratiques internationales, et d'un partenariat (4.3.1). Collaborer avec des structures dédiées aux entrepreneurs - pour les infrastructures - et des incubateurs internationaux - pour le curriculum - est à prévoir. Ensuite, il convient de concevoir un curriculum (4.3.2) avant de recruter et former une cohorte (4.3.3). Trois pilotes sont à lancer dans trois villes dont Conakry. Cet axe en faveur de la création d'emplois pour les jeunes est à établir en priorité à Conakry car c'est à la fois la ville la plus touchée par le chômage des jeunes^x et où 2 /3 des créations d'emplois pour cette cible s'opèrent^{xi}.

Synthèse des trois programmes – Renforcement des capacités

Piliers/Programmes/Activités/Inputs	Indicateurs	Cibles	Période de mise en œuvre					Budget					
			2016	2017	2018	2019	2020	Total	2016	2017	2018	2019	2020
4. Renforcer les capacités du secteur privé	Hausse des services aux entrepreneurs	Au moins 50 start ups incubées par an & 50% des formateurs ont reçu une formation						37 111 296 000	1 471 488 000	8 951 040 000	14 088 960 000	7 300 608 000	5 299 200 000
4.1. Renforcer les compétences des entrepreneurs	# Centres de formation établis et certifiés							23 556 096 000	1 087 488 000	6 627 840 000	10 229 760 000	3 806 208 000	1 804 800 000
4.2 Organiser des concours entrepreneuriaux (Business Plan Competition)	# Personnes ayant reçu l'information sur le concours	Au moins 3 million de personnes ont eu l'information sur le concours par an						7 833 600 000	-	1 958 400 000	1 958 400 000	1 958 400 000	1 958 400 000
4.3. Établir et opérationnaliser le projet "Start Up Guinée"	# Startups opérationnelles	Au moins 50 start ups opérationnelles chaque année						5 721 600 000	384 000 000	364 800 000	1 900 800 000	1 536 000 000	1 536 000 000

Détail de chaque programme – Renforcement des capacités

Piliers/Programmes/Activités/Inputs	Indicateurs	Cibles	Période de mise en œuvre					Budget					
			2016	2017	2018	2019	2020	Total	2016	2017	2018	2019	2020
4. Renforcer les capacités du secteur privé	Haussé des services aux entrepreneurs	Au moins 50 start ups incubées par an & 50% des formateurs ont reçu une formation						37 111 296 000	1 471 488 000	8 951 040 000	14 088 960 000	7 300 608 000	5 299 200 000
4.1. Renforcer les compétences des entrepreneurs	# Centres de formation établis et certifiés							23 556 096 000	1 087 488 000	6 627 840 000	10 229 760 000	3 806 208 000	1 804 800 000
4.1.1. Recenser les offres en renforcement des capacités	Niveau de compréhension de l'offre existante	Rapport complet des acteurs existants d'ici fin 2016						115 200 000	76 800 000	38 400 000	-	-	-
a. Lancer un appel d'offres pour une enquête de cartographie nationale pour comprendre les offres existantes en formation								38 400 000	38 400 000	-	-	-	-
b. Concevoir un programme de formation pour former les formateurs qui offriront régulièrement une formation en entrepreneuriat								76 800 000	38 400 000	38 400 000	-	-	-
c. Faciliter une formation de 3 mois aux formateurs de différentes régions du pays								-	-	-	-	-	-
4.1.2. Établir des centres de formation d'entrepreneuriat régionaux	# entrepreneurs formés	Au moins 60 entrepreneurs ont été diplômés du centre chaque année						21 789 696 000	1 010 688 000	6 589 440 000	9 116 160 000	3 537 408 000	1 536 000 000
a. Concevoir la structure du centre de formation								-	-	-	-	-	-
b. Recruter le directeur de chaque centre et des formateurs								10 653 696 000	626 688 000	3 133 440 000	4 700 160 000	2 193 408 000	-
c. Équiper des centres avec du matériel et des fournitures de bureau								6 528 000 000	384 000 000	1 920 000 000	2 880 000 000	1 344 000 000	-
d. Coordonner le programme de formation pour chacun des centres régionaux								4 608 000 000	-	1 536 000 000	1 536 000 000	-	1 536 000 000
4.1.3 Certifier les centres professionnels existants	% de centres de formation certifiés	100% des centres professionnels certifiés d'ici 2018						1 651 200 000	-	-	1 113 600 000	268 800 000	268 800 000
a. Lancer un appel d'offres pour une société de certification afin d'établir le processus et les exigences en matière de certification								768 000 000	-	-	768 000 000	-	-
b. Publier un communiqué donnant la date limite d'enregistrement pour tous les centres								76 800 000	-	-	76 800 000	-	-
c. Surveiller le processus de certification								806 400 000	-	-	268 800 000	268 800 000	268 800 000

Piliers/Programmes/Activités/Inputs	Indicateurs	Cibles	Période de mise en œuvre					Budget					
			2016	2017	2018	2019	2020	Total	2016	2017	2018	2019	2020
4. Renforcer les capacités du secteur privé	Hausse des services aux entrepreneurs	Au moins 50 start ups incubées par an & 50% des formateurs ont reçu une formation						37 111 296 000	1 471 488 000	8 951 040 000	14 088 960 000	7 300 608 000	5 299 200 000
4.2 Organiser des concours entrepreneuriaux (Business Plan Competition)	# Personnes ayant reçu l'information sur le concours	Au moins 3 million de personnes ont eu l'information sur le concours par an						7 833 600 000	-	1 958 400 000	1 958 400 000	1 958 400 000	1 958 400 000
4.2.1 Etablir un partenariat avec des universités et des centres de formation	Partenariats établis	Accord signé avec des partenaires d'ici 2017						3 072 000 000	-	768 000 000	768 000 000	768 000 000	768 000 000
a. Concevoir une note conceptuelle complète couvrant le processus, les délais et d'autres aspects concernant la remise des prix								3 072 000 000	-	768 000 000	768 000 000	768 000 000	768 000 000
b. Sensibiliser les universités et les centres de formation pour être des partenaires								-	-	-	-	-	-
c. Signer des accords de partenariat								-	-	-	-	-	-
4.2.2. Sélectionnez les meilleurs entrepreneurs au niveau régional	Processus de sélection fluide et rigoureux des finalistes	Au moins 3 meilleurs projets sélectionnés dans chaque région						1 689 600 000	-	422 400 000	422 400 000	422 400 000	422 400 000
a. Publier des annonces pour sélectionner les 3 meilleurs entrepreneurs au niveau régional								153 600 000	-	38 400 000	38 400 000	38 400 000	38 400 000
b. Recevoir les candidatures régionales								-	-	-	-	-	-
c. Nommer une équipe de 5 évaluateurs pour classer les projets								-	-	-	-	-	-
d. Sélectionner les meilleurs entrepreneurs de chaque région								1 536 000 000	-	384 000 000	384 000 000	384 000 000	384 000 000
4.2.3. Sélectionner les meilleurs entrepreneurs au niveau national	processus de sélection fluide	3 meilleurs projets sélectionnés et tous les finalistes ont reçu du soutien pour opérationnaliser leur projet						3 072 000 000	-	768 000 000	768 000 000	768 000 000	768 000 000
a. Nommer une équipe de 5 juges pour choisir les 3 meilleurs projets								-	-	-	-	-	-
b. Choisir le meilleur des 5 meilleurs projets parmi tous les projets régionaux (3 par région)								-	-	-	-	-	-
c. Remettre le prix								3 072 000 000	-	768 000 000	768 000 000	768 000 000	768 000 000

Piliers/Programmes/Activités/Inputs	Indicateurs	Cibles	Période de mise en œuvre					Budget					
			2016	2017	2018	2019	2020	Total	2016	2017	2018	2019	2020
4. Renforcer les capacités du secteur privé	Hausse des services aux entrepreneurs	Au moins 50 start ups incubées par an & 50% des formateurs ont reçu une formation						37 111 296 000	1 471 488 000	8 951 040 000	14 088 960 000	7 300 608 000	5 299 200 000
4.3. Établir et opérationnaliser le projet "Start Up Guinée"	# Startups opérationnelles	Au moins 50 start ups opérationnelles chaque année						5 721 600 000	384 000 000	364 800 000	1 900 800 000	1 536 000 000	1 536 000 000
4.3.1. Concevoir un projet de services d'incubation spécifique à la Guinée	Taux d'exécution des recommandations	100% execution rates of recommended actions						384 000 000	384 000 000	-	-	-	-
a. Faire le point sur les initiatives similaires d'incubation (meilleures pratiques internationales)								384 000 000	384 000 000	-	-	-	-
b. Définir les meilleurs mécanismes de services d'incubation applicables à la Guinée								-	-	-	-	-	-
c. Partager le projet avec d'éventuels partenaires de financement et de mise en oeuvre								-	-	-	-	-	-
4.3.2. Concevoir le Programme de formation	Curriculum aligné sur les besoins	Curriculum conçu et validé d'ici 2018						652 800 000	-	364 800 000	288 000 000	-	-
a. Concevoir et publier les TDR pour recruter un cabinet spécialisé en incubation pour élaborer le curriculum de formation								76 800 000	-	76 800 000	-	-	-
b. Valider le curriculum avec les principaux intervenants								576 000 000	-	288 000 000	288 000 000	-	-
c. Imprimer des manuels de formation								-	-	-	-	-	-
4.3.3 Recruter une cohorte d'entrepreneurs	# entrepreneurs diplômés de l'incubateur	Au moins 60 entrepreneurs diplômés de l'incubateur						4 684 800 000	-	-	1 612 800 000	1 536 000 000	1 536 000 000
a. Recruter un cabinet international pour sécuriser des partenariats								76 800 000	-	-	76 800 000	-	-
b. Lancer un appel à candidatures								4 608 000 000	-	-	1 536 000 000	1 536 000 000	1 536 000 000
c. Sélectionner des candidats pour l'incubateur								-	-	-	-	-	-
d. Lancer le programme de formation								-	-	-	-	-	-

ⁱ Enquête ESPartners – APIP 2015, N = 853

ⁱⁱ Ibid.

ⁱⁱⁱ ILO – Ministère de l’Emploi, de l’enseignement technique et de la formation professionnelle « Fiche descriptive de la stratégie pour la mise en place d’un dispositif de formation professionnelle courte durée » 2011 ; Entretiens ONFPP

^{iv} Ibid.

^v Entretiens ONFPP – APAG

^{vi} ILO – Ministère de l’Emploi, de l’enseignement technique et de la formation professionnelle « Fiche descriptive de la stratégie pour la mise en place d’un dispositif de formation professionnelle courte durée » 2011 ; Entretiens ONFPP

^{vii} ESTD/2012

^{viii} Les incubateurs et accélérateurs sont des structures offrant des services aux entreprises en phase de démarrage ou ayant déjà une activité (soutien financier, conseils en affaires, espace de travail et mise en relation avec des organisations partenaires).

^{ix} 75% des entreprises interrogées ne connaissent pas de structures offrant des services d’assistance technique

^x Avec respectivement 24% des jeunes de 15-24 ans ou de 24,5% de ceux âgés de 15-35 ans de Conakry qui sont au chômage, contre moins de 15% pour les jeunes des autres villes (Rapport sur l’emploi, AGUIPE, 2012)

^{xi} Environ 2/3 des emplois créés (61%) ont été enregistrés à Conakry contre 39,4% dans les autres villes (Rapport sur l’emploi, AGUIPE, 2012)