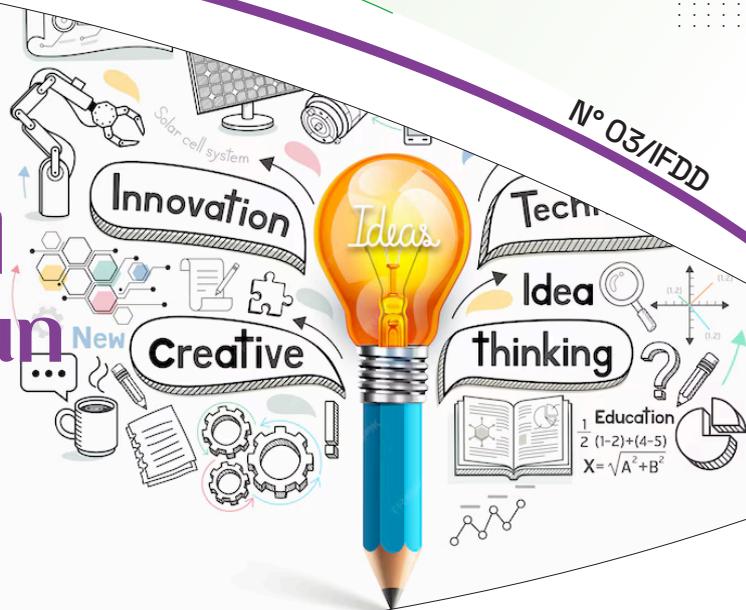


Policy Brief

Un inventeur/innovateur doit-il forcément être un entrepreneur ?



N° 03/IFDD

DIRECTEUR DE PUBLICATION : BARNABÉ OKOUDA / JANVIER 2025

Dans un monde en perpétuelle évolution, l'innovation se présente comme un moteur essentiel du développement économique et social, particulièrement dans des régions en forte croissance comme l'Afrique. L'inventeur ou l'innovateur joue donc un rôle moteur dans ce processus, en créant des solutions nouvelles pour répondre aux besoins et aux défis tant individuels que collectifs. Le Cameroun offre ainsi une parfaite illustration de ce modèle d'économie en transition avec les ambitions d'émergence (à l'horizon 2035). Le pays foisonne d'inventions/innovations et les promoteurs, pour la plupart des jeunes, soit des écoles, des incubateurs mis en place par le gouvernement, soit des «free-lance» rivalisent d'ingéniosité. Que de prix dans les salons et foires-expositions, lors des journées dédiées, etc.

Seulement, les statistiques officielles relatives à la démographie des entreprises sont en vents contraires. Ces innovations ont du mal à s'imposer dans le temps et l'espace

en dehors de ces moments d'exhibition et de sortie publique. Difficile de les voir dans les commerces grand public, ni en usage courant, traduisant une consommation massive. L'une des raisons évoquées est très souvent l'absence de financement. **Que non!** Notre analyse après investigation nous fait poser la question ontologique des 02 trajectoires: celle de l'inventeur/innovateur et celle de l'entrepreneur: **un inventeur/innovateur est-il ou doit-il forcément être un entrepreneur?**

Autrement dit, pour qu'une innovation soit bénéfique et pérenne, l'innovateur doit-il nécessairement se muer en entrepreneur ? Face au paradoxe avéré entre le nombre incroyablement élevé des inventions et innovations déclarées par les start-ups camerounaises et le retard au décollage économique, tant au niveau industriel que technologique. Au Cameroun, pays dynamique et riche en talents créatifs, les innovateurs se multiplient dans divers domaines – qu'il s'agisse de la technologie, de l'artisanat ou des arts visuels. Pourtant, bien que de

nombreuses innovations locales soient prometteuses, et mises en avant au travers des salons, des fora, des symposiums et des foires expositions, elles peinent souvent à se transformer en entreprises viables et ne participent que très peu, voire pas du tout au développement économique du pays selon les indicateurs des statistiques officielles (INS). Ce passage de l'invention à l'entrepreneuriat n'est pas toujours évident, nécessitant des compétences, des financements et des réseaux que les innovateurs ne possèdent pas toujours.

La présente note de politique économique qui découle de la récente étude du CAMERCAP-PARC sur « les besoins, capacités et contraintes du secteur privé dans le secteur du développement durable avec un focus sur le marché de l'emploi au Cameroun et en RDC », explore la problématique suscitée en analysant les liens entre innovation/invention et entrepreneuriat dans le contexte africain, avec un focus particulier sur le Cameroun.



Il interroge sur le rôle que les décideurs publics et privés peuvent jouer pour soutenir ces talents et créer un environnement favorable, dans lequel l'innovation et l'entrepreneuriat cohabitent et s'épanouissent.

I. CONTEXTUALISATION DE L'INNOVATION ET DE L'ENTREPRENEURIAT EN AFRIQUE.

Pour comprendre les dynamiques de l'innovation et de l'entrepreneuriat en Afrique et au Cameroun, il est essentiel de tenir compte des spécificités économiques, culturelles et institutionnelles de la région.

L'innovation se caractérise par l'introduction de nouvelles idées, produits, ou méthodes/process qui créent de la valeur et répondent aux besoins des individus ou des communautés. Elle peut prendre diverses formes, de la création de solutions technologiques aux innovations artisanales et artistiques qui valorisent le patrimoine culturel local.

L'entrepreneuriat, quant à lui, est le processus par lequel un individu ou un groupe met en œuvre et gère une activité économique dans le but de créer et de capturer de la valeur ajoutée. Cela exige des compétences en

gestion, en stratégie, et en finance, ainsi qu'une prise de risques pour développer et commercialiser un produit ou un service nouveau.

Bien que les innovateurs soient souvent des précurseurs d'idées nouvelles, ils n'ont pas nécessairement les compétences ni les ressources pour transformer ces idées en entreprises rentables. L'entrepreneuriat exige une capacité d'organisation et un accès aux réseaux de financement, de distribution, et de gestion des risques. Et contrairement à l'innovateur, l'entrepreneur se concentre sur la mise en œuvre et la viabilité économique de l'innovation et non pas au résultat scientifique ou technologique qui doit faire sa fierté. Ce sont deux objectifs bien distincts à ne pas confondre. Le « **Global innovation Index 2024** », indice qui établit le classement des résultats de l'innovation dans 133 pays et économies du monde entier, révèle **qu'en 2024, le Cameroun occupe le 123ème rang**, alors qu'en 2020 il était classé 119ème. Il y ressort qu'en matière d'infrastructures (électricité, performance logistique, accès et utilisation des TIC...) le Cameroun occupe le 129ème rang, en matière d'institutions (environnement institutionnel, efficacité gouvernementale, stabilité opérationnelle des entreprises...) le pays occupe plutôt la 98ème place.



Tableau 1 : Profil détaillé des indices du Cameroun dans le global innovation Index 2024

GII 2024 rank

123

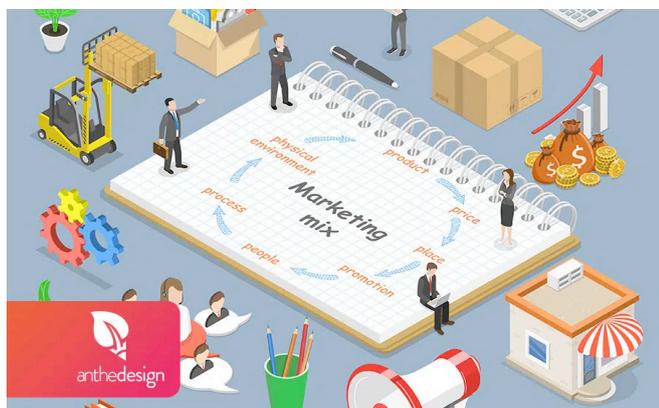
140

Cameroon

Output rank	Input rank	Income	Region	Population (mn)	GDP, PPP\$ (bn)	GDP per capita, PPP\$
120	120	Lower middle	SSA	28.4	133.3	4,661
		Score/ Value Rank			Score/ Value Rank	
 Institutions		33.5 98	 Business sophistication		24.6 74 ●	
1.1 Institutional environment		30.8 113	5.1 Knowledge workers		31.4 [69]	
1.1.1 Operational stability for businesses*		40.7 110	5.1.1 Knowledge-intensive employment, %		⊖ 27.2 53 ●◆	
1.1.2 Government effectiveness*		21.0 119	5.1.2 Firms offering formal training, %		⊖ 37.6 43	
1.2 Regulatory environment		16.0 122	5.1.3 GERD performed by business, % GDP		n/a n/a	
1.2.1 Regulatory quality*		18.2 117	5.1.4 GERD financed by business, %		n/a n/a	
1.2.2 Rule of law*		13.9 122	5.1.5 Females employed w/advanced degrees, %		⊖ 2.0 112	
1.3 Business environment		53.7 51 ●	5.2 Innovation linkages		19.2 87	
1.3.1 Policy stability for doing business†		44.4 77	5.2.1 Public research–industry co-publications, %		0.7 104	
1.3.2 Entrepreneurship policies and culture†		⊖ 63.1 17	5.2.2 University–industry R&D collaboration†		47.6 57 ●	
			5.2.3 State of cluster development†		39.9 83	
			5.2.4 Joint venture/strategic alliance deals/bn PPP\$ GDP		0.0 113	
			5.2.5 Patent families/bn PPP\$ GDP		0.0 95	
 Human capital and research		16.5 [114]	5.3 Knowledge absorption		23.1 77 ●	
2.1 Education		42.5 [89]	5.3.1 Intellectual property payments, % total trade		0.1 101	
2.1.1 Expenditure on education, % GDP		2.6 110	5.3.2 High-tech imports, % total trade		⊖ 5.0 109	
2.1.2 Government funding/pupil, secondary, % GDP/cap		n/a n/a	5.3.3 ICT services imports, % total trade		2.0 31 ●◆	
2.1.3 School life expectancy, years		⊖ 12.1 91	5.3.4 FDI net inflows, % GDP		1.9 77 ●	
2.1.4 PISA scales in reading, maths and science		n/a n/a	5.3.5 Research talent, % in businesses		n/a n/a	
2.1.5 Pupil–teacher ratio, secondary		17.2 89				
2.2 Tertiary education		7.0 118 ◇	 Knowledge and technology outputs		9.6 119	
2.2.1 Tertiary enrolment, % gross		⊖ 14.3 109	6.1 Knowledge creation		8.0 92	
2.2.2 Graduates in science and engineering, %		n/a n/a	6.1.1 Patents by origin/bn PPP\$ GDP		0.4 84	
2.2.3 Tertiary inbound mobility, %		⊖ 2.8 69	6.1.2 PCT patents by origin/bn PPP\$ GDP		0.0 78	
2.3 Research and development (R&D)		0.0 [120]	6.1.3 Utility models by origin/bn PPP\$ GDP		⊖ 0.0 74 ◇◇	
2.3.1 Researchers, FTE/mn pop.		n/a n/a	6.1.4 Scientific and technical articles/bn PPP\$ GDP		11.8 60 ●	
2.3.2 Gross expenditure on R&D, % GDP		n/a n/a	6.1.5 Citable documents H-index		7.3 88	
2.3.3 Global corporate R&D investors, top 3, mn USD\$		0.0 41 ◇◇	6.2 Knowledge impact		18.4 111	
2.3.4 QS university ranking, top 3*		0.0 75 ◇◇	6.2.1 Labor productivity growth, %		0.0 94	
			6.2.2 Unicorn valuation, % GDP		0.0 49 ◇◇	
			6.2.3 Software spending, % GDP		0.1 90	
			6.2.4 High-tech manufacturing, %		n/a n/a	
 Infrastructure		18.5 129 ◇◇	6.3 Knowledge diffusion		2.4 127 ◇	
3.1 Information and communication technologies (ICTs)		29.2 124 ◇	6.3.1 Intellectual property receipts, % total trade		0.0 74	
3.1.1 ICT access*		⊖ 39.9 116	6.3.2 Production and export complexity		0.0 120 ◇◇	
3.1.2 ICT use*		17.3 122 ◇◇	6.3.3 High-tech exports, % total trade		⊖ 0.1 124	
3.1.3 Government's online service*		32.8 118	6.3.4 ICT services exports, % total trade		0.8 91	
3.1.4 E-participation*		26.7 108	6.3.5 ISO 9001 quality/bn PPP\$ GDP		1.6 101	
3.2 General infrastructure		4.7 131 ◇◇	 Creative outputs		6.7 117	
3.2.1 Electricity output, GWh/mn pop.		⊖ 291.9 116	7.1 Intangible assets		1.6 123 ◇	
3.2.2 Logistics performance*		0.0 110 ◇◇	7.1.1 Intangible asset intensity, top 15, %		n/a n/a	
3.2.3 Gross capital formation, % GDP		18.2 110 ◇◇	7.1.2 Trademarks by origin/bn PPP\$ GDP		5.2 118	
3.3 Ecological sustainability		21.5 62 ●	7.1.3 Global brand value, top 5,000, % GDP		0.0 75 ◇◇	
3.3.1 GDP/unit of energy use		9.4 81	7.1.4 Industrial designs by origin/bn PPP\$ GDP		0.2 101	
3.3.2 Low-carbon energy use, %		36.2 22 ●	7.2 Creative goods and services		4.2 [104]	
3.3.3 ISO 14001 environment/bn PPP\$ GDP		0.4 97	7.2.1 Cultural and creative services exports, % total trade		0.3 70	
			7.2.2 National feature films/mn pop. 15–69		n/a n/a	
			7.2.3 Entertainment and media market/th pop. 15–69		n/a n/a	
			7.2.4 Creative goods exports, % total trade		⊖ 0.0 126 ◇	
 Market sophistication		10.5 130 ◇◇	7.3 Online creativity		19.2 102	
4.1 Credit		22.8 77 ●	7.3.1 Top-level domains (TLDs)/th pop. 15–69		⊖ 0.5 105	
4.1.1 Finance for startups and scaleups†		⊖ 54.5 33	7.3.2 GitHub commits/mn pop. 15–69		1.4 111	
4.1.2 Domestic credit to private sector, % GDP		⊖ 14.7 123	7.3.3 Mobile app creation/bn PPP\$ GDP		55.8 95	
4.1.3 Loans from microfinance institutions, % GDP		⊖ 1.0 30 ●				
4.2 Investment		3.1 98				
4.2.1 Market capitalization, % GDP		n/a n/a				
4.2.2 Venture capital (VC) investors, deals/bn PPP\$ GDP		0.0 83				
4.2.3 VC recipients, deals/bn PPP\$ GDP		0.0 82				
4.2.4 VC received, value, % GDP		0.0 82				
4.3 Trade, diversification and market scale		5.6 133 ◇◇				
4.3.1 Applied tariff rate, weighted avg., %		⊖ 11.6 128 ◇◇				
4.3.2 Domestic industry diversification		n/a n/a				
4.3.3 Domestic market scale, bn PPP\$		133.3 84				

NOTES: ● indicates a strength; ○ a weakness; ◆ an income group strength; ◇ an income group weakness; * an index; † a survey question; ‡ indicates that the economy's data is outdated. Square brackets [] indicate that the data minimum coverage (DMC) requirements were not met at the sub-pillar or pillar level; n/a represents missing values; a dash - indicates an indicator which is not relevant to this economy and thus not considered for DMC thresholds.

Environnement du Mix Innovation/Entrepreneuriat



L'Afrique connaît certes une forte croissance démographique et économique, qui entraîne une augmentation de la demande pour des solutions innovantes et adaptées aux besoins locaux. Dans de nombreux pays africains, le développement de nouveaux produits et services est souvent porté par des initiatives individuelles ou communautaires, en réponse à des problématiques spécifiques, telles que l'accès à l'énergie, aux soins de santé, ou aux services financiers. Ces initiatives ont favorisé l'émergence de nombreux centres de développement et d'accompagnement technique à l'innovation technologiques notamment des centres technologiques (hub tech), des écoles de codage (coding bootcamp), des incubateurs et accélérateurs. Les récentes publications du « African Tech Schools (ATS) » (le catalogue d'écoles supérieures et d'universités technologiques, d'incubateurs, d'accélérateurs, de centres d'innovation, de coding bootcamps et d'espaces de coworking en Afrique) révèle qu'en 2024, en matière de centres de développement et d'accompagnement technique à l'innovation technologiques, **l'Afrique de l'Ouest occupe la 1ère place avec 453 structures d'accompagnement**, l'Afrique du Nord vient en 2ème place avec 356 structures. Le classement par Sous-Région est le suivant :

1- <https://www.africatechschoools.com>

Tableau 1 : profil détaillé des indices du Cameroun

Numéro d'ordre	Sous-Région	Nombre de structure
1	Afrique de l'Ouest	453
2	Afrique du Nord	356
3	Afrique de l'Est	331
4	Région Sud africaine	276
5	Afrique Centrale	105

Source : African Tech School (ATS)

Le classement des 10 premiers pays d'Afrique selon le nombre de structures d'accompagnement quant à lui révèle que le Cameroun occupe la 8ème place.

Tableau 1 : profil détaillé des indices du Cameroun

Numéro d'ordre	Pays	Nombre de structure
1	Nigeria	184
2	Afrique du Sud	134
3	Egypte	114
4	Ghana	97
5	Kenya	93
6	Maroc	77
7	Tunisie	64
8	Cameroun	57
9	Ouganda	54
10	Tanzanie	51

Source : African Tech School (ATS)

Dans la sous-région Afrique Centrale, le Cameroun occupe par ailleurs la 1ère place avec 16 structures universitaires à vocation technologique, 17 incubateurs et accélérateurs publics et privés, 13 espaces de coworking, 8 écoles de codage, 2 tech hub et 1 institut de développement en génie logiciel.

Si l'innovation peut exister sans entrepreneuriat, et vice versa, les deux concepts se renforcent mutuellement pour créer une dynamique de développement économique et social. Dans un monde où la compétitivité est de plus en plus axée sur l'innovation, la capacité à transformer des idées novatrices en entreprises viables représente un atout majeur. En Afrique, cependant, la transition entre innovation et entrepreneuriat se heurte à des défis importants.

Ainsi, à l'instar des économies en voie d'émergence, le Cameroun a mis sur pied des politiques, des programmes et des écosystèmes complets



d'incubateurs pour faciliter cette transition. Malgré cela, le passage de l'innovation à l'entrepreneuriat repose davantage sur l'ingéniosité individuelle et le soutien informel des réseaux communautaires.

II. DES OPPORTUNITÉS ET DÉFIS POUR L'INNOVATION ET L'ENTREPRENEURIAT AU CAMEROUN

Pour faire une évaluation comparée des opportunités et défis pour l'innovation et pour l'entrepreneuriat, référons-nous à ces deux paramètres qui sont : les avancées technologiques dans des domaines tels que l'intelligence artificielle (IA), l'essor de la téléphonie mobile et de l'Internet au Cameroun qui ont ouvert de nouvelles possibilités pour l'entrepreneuriat numérique et la population jeune. En effet, selon les dernières projections du BUCREP (2019), la population jeune au Cameroun s'estimerait à plus de 60%, cette jeunesse constitue un réservoir d'entrepreneurs potentiels, notamment dans des secteurs tels que les technologies, l'agriculture, les services numériques, et la finance, et cette tranche de population active représente une opportunité pour stimuler l'innovation.

Ces 2 paramètres, qui semblent liés, suffisent-ils pour dire que l'un entraîne l'autre ?

Une réalité que nous a présentée notre étude est que les jeunes rencontrent beaucoup de difficultés dans le développement de l'innovation technologique et environnementale, la principale étant le financement.



Les principales difficultés rencontrées sont par ordre décroissant:

- Besoins en financements**
- Besoins en équipement et infrastructure**
- Besoins en accompagnement technique**
- Besoins en ressources humaines**

Tableau 4 : Répartition des start-ups selon leur appréciation des financements pour la production des innovations technologiques et environnementales

(%)	Startups	PME
Très suffisants	10,3	1,8
Suffisants	2,2	5,3
Insuffisants	24,3	31
Très insuffisants	46,3	46,9
NSP	16,9	15

Source : CAMERCAP-PARC, étude IFDD 2023

Plus de 7 opérateurs sur 10 estiment que les financements reçus (diverses sources) ne leur permettent pas d'assurer le développement de leur projet d'innovation technologique et environnementale. Au vu des coûts que pourrait représenter le développement d'une innovation, il apparaît donc évident que les innovateurs auront beaucoup de mal à migrer vers l'entrepreneuriat.

À cet effet, une simulation des coûts d'une innovation simple (petit projet) au Cameroun, de type application mobile qui permet aux petites entreprises locales (commerçants, artisans, etc.) de mieux gérer leur comptabilité, leurs stocks et leurs ventes présente le tableau ci-après : L'objectif est de créer une solution simple, accessible et efficace pour répondre aux besoins des entrepreneurs locaux, notamment ceux qui n'ont pas de formation en gestion d'entreprise. Ce type de projet relève de l'innovation simple dans le domaine des technologies de l'information et de la communication (TIC). Selon les phases du développement technologique :

2-Et face à ce plafond de verre de voir les innovateurs/inventeurs

camerounais se muer en capitaine d'industries, nous avons pensé proposer une réflexion alternative. La voie de la segmentation et à chacun son couloir.

Tableau 5 : simulation des coûts de lancement d'une application mobile

Phase	Coût estimé (en FCFA)
Recherche et Développement	6 000 000
Version Beta (phase test)	1 300 000
Production et Mise en Ligne	1 600 000
Marketing et Lancement	1 300 000
Maintenance et Mises à Jour	3 600 000
Total	13 800 000

Source : Nos estimations après entretien avec des innovateurs

Ce coût qui ne prend pas en compte celui du développement d'une entreprise (charges fixes, charges variables, mobilier...) est très élevé autant pour un jeune innovateur. Malgré le vaste champs des possibles offert par l'environnement institutionnel, le financement reste le défi criard du mix innovateur/entrepreneur.

Le principe ancien de subsidiarité : à chacun son couloir.

L'un des critères d'évaluation et de classement des Universités dans le monde est le nombre de publications/d'articles de recherche et donc d'enseignants-chercheurs. Car dit-on là-bas, qui ne cherche pas cesse d'apprendre et par conséquent devient obsolète et ainsi incapable d'innover. Et il n'est pas dit, ni recommandé que ce sont ces chercheurs qui développent et vulgarisent les résultats de la recherche. Ce n'est pas leur rôle. Cette activité est dévolue aux industriels, aux marketistes et aux commerçants/distributeurs.

C'est ce qui fait le put entre les Savoirs et les Pouvoirs. La 3^e mission de l'enseignement supérieur au Cameroun: l'appui au développement après la Recherche et l'enseignement. Une question d'indicateur de performance...

En logique de planification, la performance d'un chercheur/innovateur/inventeur se mesure sur ses outputs (livrables) et les outcome (que sont devenus les livrables). Et la performance d'un industriel s'évalue aux nombres de solutions apportées pour résoudre les problèmes ou les besoins des citoyens de la communauté. Chacun visant à faire le mieux qu'il sait faire. Mais pour que les oz soient performants, il leur faut nécessairement travailler ensemble, dans une synergie complémentaire et non pas concurrentielle.

3-Étude sur les besoins, capacités et contraintes du secteur privé dans le secteur du développement durable avec un focus sur le marché de l'emploi au Cameroun et en RDC.

En football, un attaquant (Samuel Eto) marque des buts parce qu'il reçoit des bons ballons du milieu de terrain qui fait le relais des centres qui viennent des défenseurs et du gardien de but, chacun performant à son poste et c'est l'équipe qui gagne.

Dans le cas des innovations camerounaises, au-delà des mots et discours, la réelle connexion entre le monde de la recherche et de l'industrie n'est pas encore effective. La tendance des politiques avec un discours portant sur l'entrepreneuriat des jeunes doit être rectifiée et ajustée. Le rôle d'un chercheur n'est pas de devenir un homme d'affaires, car il cessera de « chercher » et innover (on perd en ressource) et il a très peu de chance de réussir (il n'aura pas permis à un autre de travailler). **Nous militons donc pour un marché de la propriété intellectuelle sécurisé.**

En effet, le danger est de vouloir transformer (au forceps et à tout prix) un innovateur/inventeur en un entrepreneur, ce qui peut expliquer le taux d'échec élevé. Alors que l'on peut, et l'on doit en faire un métier à part entière (limité à ce segment).

Ex. cas de la musique... et il existe bien un marché de l'art musical... et du cinéma avec différents corps de métiers qui coexistent et se complètent.

En conclusion, il nous paraît plus que nécessaire et opportun de créer un espace de rencontre permanent entre les inventeurs (détenteurs des savoirs) et les entrepreneurs (ceux qui ont le sens et l'esprit des affaires) associés aux autres partenaires pouvant accompagner (financement, institutionnel, etc) pour les innovateurs, en réduisant les coûts et les produits à échanger sur ce marché : **les brevets et licences, les prototypes et maquettes, les droits d'auteurs, etc. On peut organiser la filière de l'innovation/invention (en cluster) selon le niveau de l'innovation :**

le process, le produit (prototype ou échantillon), la production de masse, le conditionnement, le marketing, la distribution, etc. Pour ce faire, il faut renforcer le système de brevets et des droits d'auteur: Le gouvernement pourrait à cet effet faciliter les démarches d'enregistrement des brevets et des droits d'auteur en ce qui concerne les délais administratifs. Une meilleure protection des droits de propriété intellectuelle encouragerait les innovateurs à partager leurs créations sans craindre de se faire copier.

Au final, notre modèle vise à:

- Promouvoir des modèles de financement innovants, tels que les fonds de capital-risque, le microcrédit et le crowdfunding, qui sont particulièrement adaptés aux besoins des jeunes entreprises. La mise en place de fonds d'investissement public-privé, spécifiquement dédiés à l'innovation technologique, artisanale et artistique, encouragerait davantage de projets innovants à se développer.



- Encourager la création d'un réseau de *business angels* au Cameroun qui permettrait de connecter les innovateurs avec des investisseurs privés disposés à financer les premières étapes des projets. Ce type de financement est essentiel pour les jeunes entreprises, car il s'accompagne souvent d'un mentorat stratégique, qui peut aider les innovateurs à structurer leur entreprise et à mieux gérer leur croissance.
- Soutenir les femmes innovatrices : les femmes font face à des défis particuliers dans l'entrepreneuriat, en raison des

barrières culturelles et socio-économiques. Il serait bénéfique de créer des programmes spécifiquement destinés aux femmes innovatrices, en leur offrant des formations, des financements et un soutien adapté pour qu'elles puissent surmonter ces obstacles.

CONCLUSION :

Pour une intégration verticale à la lumière de quelques exemples de réussite vus d'ailleurs

Presque toutes les théories et approches de développement ont fait la promotion et l'éloge de l'intégration et du partenariat. Que ce soit au niveau des pays pour former les grands ensembles (UE, UA et ses Communautés Économiques Régionales (CER), MERCOSUR, ASEAN, etc.) ou des entreprises pour réaliser des économies d'échelle avec la constitution des grandes firmes nationales ou multinationales.

Il advient par effet d'assimilation, trivial que les inventeurs/innovateurs (camerounais) ont tout intérêt à s'associer, soit entre eux, soit avec les plus grands déjà en activité. Les avantages sont nombreux et évidents en terme d'implantation, de connaissance/couverture du marché, de partage des risques, etc.

L'histoire économique renseigne que MICROSOFT, depuis sa création en 1975 jusqu'en 2024 aura acheté, puis absorbé (intégration verticale) plus de 230 start-ups et PME (2021) pour être ce qu'elle est aujourd'hui. Il est naturel que beaucoup de ces PME n'auraient pas survécu d'elles-mêmes jusqu'à date pour diverses raisons liées à la concurrence et au management.

Microsoft détient également des titres de participation dans une centaine d'entreprise comme actionnaire. Les autres grandes entreprises mondiales sont bâties sur le même modèle d'acquisition/absorption/participation. En langage simple, **on ne grandit pas en évoluant seul dans le monde de l'entreprise**. Seuls les hommes d'affaires avisés peuvent le comprendre et non les innovateurs/inventeurs. À chacun donc son couloir.

La mise en place de cette approche philosophique permettrait de créer un environnement plus favorable à l'innovation et à l'entrepreneuriat au Cameroun. En encourageant les partenariats, en améliorant l'accès au financement, en formant les innovateurs et en facilitant leur accès aux marchés des produits et services de la propriété intellectuelle. Le Cameroun pourrait devenir un centre d'innovation dynamique en Afrique. Ces mesures contribueraient non seulement au développement économique, mais aussi à l'inclusion sociale et à la valorisation du patrimoine culturel camerounais, en transformant l'innovation en un moteur de croissance et de prospérité pour les générations futures. C'est notre conviction./-

OSER-REVER-INNOVATE

ETUDES SUR LES BESOINS, CAPACITÉS ET CONTRAINTES DU SECTEUR PRIVÉ DANS LE SECTEUR DU DÉVELOPPEMENT DURABLE AVEC UN FOCUS SUR LE MARCHÉ DE L'EMPLOI : CAS DU CAMEROUN ET DE LA RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO (RDC)

MESSAGES CLES DE L'ETUDE VOLET CAMEROUN

● MC1. De l'innovation à l'industrialisation pour une consommation de masse

Autrement dit : des savoirs au pouvoirs, quelles capacités et compétences essentielles faut-il développer pour la transformation structurelle des économies (africaines) du Cameroun et de la RDC ?

Traduction: comment passer des innovations technologiques et environnementales aux produits de grande consommation ? En dehors des salons, foires-expositions, comment permettre au consommateur de trouver facilement les produits des ITE ?

● MC2: Un inventeur ou un innovateur n'est pas forcément un entrepreneur

Très peu peuvent le devenir). Il importe par conséquent de créer un marché (physique et/ou virtuel) permanent pour les produits d'innovation et d'invention (pour mettre en relation d'affaire, les inventeurs/innovateurs et les entrepreneurs).

Le danger est de vouloir transformer (au forceps et à tout prix) un innovateur/inventeur en un entrepreneur, ce qui peut expliquer le taux d'échec élevé. On peut en faire un métier à part entière (limité à ce segment).

Exemple dans le cas de la musique

Un auteur (écrit le texte), un compositeur (conçoit la mélodie avec des notes), un arrangeur s'occupe de l'harmonie des sons, un interprète pose la voix, un réalisateur, un producteur, un diffuseur, un gestionnaire des droits, etc, viennent compléter le tableau. Et il existe bien un marché de l'art musical...et du cinéma.

CONCLUSION 1

Il nous semble utile, au-delà des salons et foires, de créer un espace de rencontre permanent entre les inventeurs (détenteurs des savoirs) et les entrepreneurs (ceux qui ont le sens et l'esprit), associés aux autres partenaires pouvant accompagner (financement, institutionnel, etc).

Les produits à échanger sur ce marché

- ➔ Les brevets et licences
- ➔ Les prototypes et maquettes
- ➔ Les droits d'auteurs, etc.

On peut organiser la filière de l'innovation/invention (en cluster) selon le niveau de l'innovation : le process, le produit (prototype ou échantillon), la production de masse, le conditionnement, le marketing, la distribution, etc.

Exigence

Un encadrement juridique par une institution de gestion des droits d'auteur et de propriété intellectuelle. Le rôle de l'OAPI.

● MC3: la R&D-I dans les entreprises camerounaises

Il est démontré depuis fort longtemps que la R&D-I est le moteur de la croissance des économies modernes. Et c'est ce qui justifie la place de ce secteur dans les budgets des États et des entreprises du monde développé et émergent. Dans cette optique, quel est le niveau d'efforts consacrés à la R&D-I au Cameroun et en RDC.

Combien de Grandes et moyennes entreprises camerounaises disposent des unités de R&D-I ? Les résultats ne sont pas très optimistes au-delà des faits d'annonce. Les résultats, effets et impacts restent à prouver, tant au Cameroun qu'en RDC, ainsi que dans le reste de l'Afrique subsaharienne (hors Afrique du Sud).

Proposition 1

Nous osons penser et rêver de la création d'un fonds pour financer la R&D-I par le secteur privé (patronat) et qui sera géré par le secteur privé ou une fondation (OSC). Et revenir au MC1.

● MC4. L'intermédiation semble dominer les start-up TIC au Cameroun

L'analyse de la plupart des start-up vantées et publicisées dans le domaine des TIC au Cameroun font dans le développement des applications. Or une application est par nature et par conception un service d'intermédiation, i.e. la mise en liaison d'un émetteur (producteur) et d'un receveur (client). Il ne peut donc y avoir intermédiation que si les deux maillons d'entrée et de sortie sont disponibles à opérer la transaction (existence d'une offre réelle et d'une demande exprimée et solvable).

Proposition 2

Les start-up d'intermédiation doivent donc rentrer dans une filière, un cluster existant ou à développer pour s'exprimer et grandir.

● MC5. THINK BIG ! Rêver Grand !

En principe, toutes les applications n'ont pas vocation à se développer de manière

autonome et durable dans le temps et l'espace. L'histoire nous démontre que dans ce milieu du numérique, les grandes firmes absorbent les petites qui ont un potentiel (de croissance et/ou de développement).

Le cas de Microsoft qui a bâti sa stratégie sur le rachat et l'absorption de ses concurrents dans différents secteurs ou maillons de l'informatique et du jeu électronique. Hewlett Packard (HP) en a fait de même dans les équipements et fournitures bureautiques.

Proposition 3

Favoriser l'intégration des start-up appartenant à un secteur ou à une filière pour créer une entreprise de masse critique importante au lieu de soutenir des petits efforts de développement isolé. Un mot : THINK BIG! Rêver Grand !

CONCLUSION 2.

Les avantages aux start-up devraient donc être limités dans le temps. Le secteur privé (dans une moindre mesure avec l'accompagnement de l'état sur le plan de la législation et de la réglementation) devrait pouvoir booster, susciter un champion qui peut intégrer les start-up à se fondre. Par définition, une start-up doit être limitée dans le temps. On ne peut pas être start-up toute la vie. Soit on se développe en PME /GE, soit on est fusionné, intégré dans une entité plus grande et pérenne.

● MC6. Développer les guides du jeune entrepreneur

Afin d'anticiper les contraintes et difficultés identifiées par les jeunes promoteurs des PME et start-up, il nous est paru judicieux et opportun de revenir (actualiser) et concevoir pour mettre à disposition, des manuels, fascicules et mémo du jeune promoteur par filière, activité, produit ou service. Un recueil des solutions aux FAQ et autres défis récurrents surmontés par ceux qui ont réussi (mentorat).

● MC7. Ancrege socioculturel des produits R&D-I

Encourager l'administration publique centrale ou locale et le secteur privé à s'approprier et à capitaliser les ITE. Un concours au niveau local et/ou national sur le nombre d'innovations/inventions ayant fait l'objet d'une capitalisation productive par an, peut être organisé et primé.