



FEIOI 2018

11^{ème} FORUM ÉCONOMIQUE
DES ÎLES DE L'OcéAN INDIEN

26-28 septembre 2018
Antananarivo – Madagascar

Rapport d'exécution



INTRODUCTION

Le 11^{ème} Forum économique des îles de l'océan Indien s'est ouvert le mercredi 26 septembre 2018 en présence de Son Excellence Monsieur Guy Rivo Randrianarisoa, Ministre de l'Industrie et du développement du Secteur privé et de Madame Voninstalama Sehenosoa Andriambololona, Ministre des Finances et du Budget de Madagascar.

157 participants ont été enregistrés et 203 rencontres B2B ont été organisées. Plusieurs organisations régionales et internationales ont été représentées : la Commission de l'océan Indien, l'Union européenne, l'Agence française de développement ou encore l'Organisation internationale de la Francophonie.

Les discours d'ouverture ont été prononcés par :

- Madame Josephine Andriamamonjjarison, Présidente de la Chambre de commerce et d'industrie d'Antananarivo
- SEM Hamada Madi Boléro, Secrétaire général de la Commission de l'océan Indien
- SEM Giovanni Di Girolamo, Ambassadeur de l'Union européenne à Madagascar
- Monsieur Pascal Plante, Président de l'Union des Chambres de commerce et d'industrie de l'océan Indien
- SEM Guy Rivo Randrianarisoa, Ministre de l'Industrie et du développement du Secteur privé de Madagascar

Cette 11^{ème} édition a été place sous le thème de la coopération entre les économies insulaires de l'océan Indien et les économies d'Afrique continentale.

Les résultats attendus des travaux et échanges menés dans le cadre du Forum étaient les suivants :

- Mieux comprendre les opportunités de coopération économique entre les opérateurs de l'océan Indien et les opérateurs d'Afrique continentale
- Définir les prérequis nécessaires pour tirer profit de manière adéquate de ces opportunités

SYNTHESE DES TRAVAUX

Panel de haut niveau : Logistique et développement des entreprises dans l'océan Indien	Date : 26/09/2018
Compte-rendu du panel de haut niveau	Heure : 18h30-20h

Intervenants : <ul style="list-style-type: none">• Raj Mohabeer, Chargé de mission « Espace et infrastructures économiques » de la Commission de l'océan Indien• Carla Osorio, Ministre Conseiller auprès de Délégation de l'Union européenne à Maurice• Marc Dubernet, Directeur régional de l'Agence française de développement pour l'océan Indien• Lisy Razaindrakoto, Directeur de la Communication et de développement Gasy Net• Hamada Madi Bolero, Secrétaire général de la Commission de l'océan Indien• Monsieur Guy Rivo Randrianarisoa, Ministre de l'Industrie et du Développement du secteur Privé de Madagascar• Monsieur Maistry Ramalingum, Président de l'Association des Ports des îles de l'océan Indien• Monsieur Pascal Plante, Président de l'Union des CCI de l'océan Indien	Animateur : Joséphine Andriamamonjariason – Président de la CCI Antananarivo Rapporteur : Herland Cerveaux Directeur de Programme de l'UCCIIOI
--	---

Thématiques abordées :

1. Logistique et connectivité :

Les îles du sud-ouest de l'océan Indien présentent des caractéristiques spécifiques, notamment vis-à-vis des pays d'Afrique continentale. Les spécificités insulaires entraînent notamment des déficits de logistique externes qui touchent l'ensemble des territoires de l'océan Indien. Les économies insulaires couvertes par l'UCCIIOI sont donc pour l'ensemble touchées par un déficit de connectivité intra régionale et internationale.

Le déficit de connectivité qu'il soit aérien, maritime ou numérique freine aujourd'hui l'exploitation par les entreprises de la région de :

- La complémentarité entre les économies concernées
- La position géostratégique sur l'axe Afrique-Asie

Des projets/initiatives sont en cours pour améliorer la situation :

- Connectivité numérique : Projet de câble sous-marin METISS, porté par un consortium d'opérateurs télécom de Madagascar, de La Réunion et de Maurice. Initié par un dialogue entre l'UCCIIOI et la COI.

- Connectivité maritime :

- Projets d'infrastructures en cours dans plusieurs ports de la région et superviser par l'ensemble des autorités portuaires de la région, dans l'objectif d'offrir un service de qualité et standardisé au niveau régional. Des bailleurs de fonds tels que l'Union européenne et l'Agence française de développement.
- Montée en compétences des agents des ports membres de l'Association des ports de l'océan Indien, notamment par des formations mutualisées sur des sujets d'intérêt commun (Sécurité/Sureté et Démarche commerciale), avec le soutien de l'Agence française de développement
- Connectivité aérienne : Mise en place de 2 comités (1 comité des compagnies aériennes et 1 comité des autorités de l'aviation civile) dans l'objectif de réaliser la mise en place d'une liaison quotidienne à minima entre chaque île de l'océan Indien.

La logistique intérieure (propre à chaque territoire) constitue également un point essentiel pour permettre la pleine exploitation des opportunités qu'offre l'océan Indien. Madagascar, du fait de sa superficie, est particulièrement touché par le déficit de logistique interne.

La densité de son réseau routier est particulièrement bas par rapport aux îles de l'océan Indien, mais également aux pays d'Afrique continentale. Cette situation freine notamment l'ambition de souveraineté alimentaire régionale, portée dans le cadre du Programme régional de sécurité alimentaire et nutritionnelle (PRESAN), de faire de Madagascar le grenier de l'océan Indien.

2. La coopération administrative

L'action régionale doit être pensée également dans l'objectif de faciliter les procédures liées à l'importation et à l'exportation intra régionales.

Dans cette perspective, une coopération entre les administrations des îles de l'océan Indien est nécessaire, notamment pour tendre vers :

- des procédures standardisées en matière d'exportation et d'importation
- le partage de données afin de faciliter la reconnaissance mutuelle d'opérateurs économiques agréés

Plusieurs territoires de l'océan Indien sont déjà engagés dans des coopérations de ce type au niveau panafricain. Il serait opportun d'intensifier ces démarches au niveau régional et de commencer par :

- Mise en place d'un portail sur les procédures commerciales
- La mise en ligne de documents communs à plusieurs pays (certificat d'origine, carnet ATA etc...)

3. Quelle ambition régionale : connectivité ou intégration ?

L'analyse des avancées modestes sur l'amélioration de la connectivité régionale peut refléter un faible investissement des responsables politiques de ces sujets et notamment le portage d'une ambition commune d'intégration économique.

Les sujets d'amélioration de connectivité régionale sont discutés depuis plus de 15 ans au niveau de la Commission de l'océan Indien. Or, la situation actuelle freine toujours les initiatives privées régionales, à l'instar de l'offre de circuits combinés sur l'écotourisme, dont la compétitivité à l'international est affectée en raison du prix des vols intra régionaux.

Certains sujets ont pu avancer, notamment sur la connectivité numérique, grâce à l'implication du secteur privé et au dialogue avec la COI. Sur d'autres sujets, la situation reste inchangée particulièrement sur :

- la mise en place d'un système de cabotage maritime régional pour l'économie régional et portée par les acteurs de la région
- la mise en place d'un programme d'interconnexion aérien coordonné entre les îles de l'océan indien, à des prix compétitifs
- la circulation des opérateurs économiques

Or, l'amélioration de la connectivité économique ne devrait constituer qu'un moyen pour réaliser une ambition d'intégration économique régionale. A ce jour, il n'y a pas de volonté politique commune, forte et clairement affichée pour se fixer des objectifs en matière d'intégration économique régionale, assortie d'un plan d'actions sur la levée des principales barrières sur le sujet (infrastructures, normes, circulation des personnes, valorisation des produits régionaux etc...).

4. Connecter les Indianocéaniens

L'intégration économique régionale ne sera effective que si les populations des îles de l'océan Indien développent un sentiment d'appartenance à un même ensemble. La création de ponts entre les hommes, femmes et jeunes de la région.

Plus d'espaces d'échanges à l'échelle régional sont donc nécessaires pour :

- S'inspirer des expériences et des expertises des autres acteurs pour être plus efficace
- Valoriser le savoir-faire régional
- Créer des réflexes de solidarité et d'échanges régionaux
- Favoriser l'émergence d'initiatives à l'échelle régionale

Propositions d'actions :

Coopération entre les Guichets uniques de la région

Développer un projet sur la coopération entre les guichets uniques du Sud-ouest de l'océan Indien dans l'objectif de réduire les délais et coûts du commerce intra régional.

Cette coopération pourrait prendre deux formes :

- 1
- Une coopération inter-régionale : Partage d'expériences et adoption de normes communes d'échanges de documents et de données
 - La mise en place un Guichet unique régional permettant une réelle interopérabilité intra régional des guichets uniques existants.

L'arbitrage entre les deux options doit se faire en fonction de l'ambition politique en matière d'intégration économique régionale.

Dialogue public-privé sur les ambitions en matière d'intégration économique

Mettre en place un atelier de travail permanent sur le développement des relations économiques entre l'océan Indien et l'Afrique continentale.

- 2
- Cet atelier travaillera notamment sur les freins à l'intégration économique régionale, tels que la connectivité maritime, aérienne, numérique, administrative ou encore les normes phytosanitaires.

L'analyse de ces freins sera présentée au Secrétariat général pour discussions par les autorités politiques des territoires de l'océan Indien, dans l'objectif de définir une ambition politique régionale en matière d'intégration économique.

Développer le sentiment d'appartenance à un espace économique commun

Mener une stratégie ayant pour objectif la prise de conscience du partage entre nos îles d'un espace économiques et de challenges communs, notamment par :

3

- La valorisation des savoir-faire régionaux
- La mise en réseau des acteurs économiques
- Le partage d'expériences et d'expertises

Cette stratégie pourra s'appuyer sur des outils numériques et des événements à dimension régionale.

Atelier thématique Afrique –Océan Indien : Quelles opportunités ?	Date : 27/09/2018 Heure : 10h – 12h
Compte-rendu de présentation	

Intervenants : <ul style="list-style-type: none"> • Maître Fortuné Ahouloumé, Avocat d'affaires spécialisé dans l'implantation en Afrique continentale et le droit Ohada • Monsieur Omar Ibn Abdillah, Vice-Président de Ideas for Action – Africa • Monsieur Mohamed Ali Hamid, Président de la CCI Mayotte • Monsieur Aliou Souaré, Chef du département Assistance aux Entreprises de l'Agence de promotion des investissements privés de Guinée • Monsieur Fidy Raharimanana, Directeur du Cabinet Harson • Monsieur Ranjeet Charturvedi, Président pour l'Afrique de la Chambre de Commerce PHD d'Inde 	Animateur : Herland Cerveaux, Directeur de Programme auprès de l'UCCIOI Rapporteur : Fakriddine Abdhoulhalik, Secrétaire générale de l'UCCIA - Comores
---	---

Thématiques abordées lors de la session : <ul style="list-style-type: none"> • <u>Une offre OI à faire valoir : ne pas penser seulement marchandises, mais aussi services</u> <p>Le continent africain constitue, pour l'OI, des marchés de développement naturel, de par la proximité, certaines similarités, mais aussi de par son dynamisme. L'OI se trouve entre un continent Asiatique en émergence et un continent Africain qui se réveille.</p> <p>Madagascar présente une offre similaire à l'Afrique, notamment en produits agricoles, cependant le degré de transformation n'est pas le même. De même la Grande Ile manque d'outils de prospection des marchés en plus des contraintes structurelles, d'infrastructures et de transports.</p> <p>L'OI dispose d'une expertise OI avérée dans des secteurs d'activité tels que le traitement des déchets, le numérique, le tourisme, des énergies renouvelables, l'agriculture ou encore le bâti tropical.</p> <p>Le savoir-faire de la région en matière de bâti tropical et les spécificités des matériaux de construction utilisés constituent un réel atout pour pénétrer les marchés du continent africain.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Des synergies OI à développer pour mieux aborder les marchés africains</u> <p>Afin d'être efficace (gain en masse critique) et plus visibles sur les marchés africains, les territoires de l'OI devraient développer des synergies et une offre commune à promouvoir sur des marchés africains cibles.</p> <p>Cette offre commune doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Être identifiée communément ○ Être structurée aux niveaux local et régional par la mise en place de stratégies collaboratives entre les acteurs des secteurs identifiés, notamment par la facilitation de démarches partenariales ou encore l'appui à la structuration de ces acteurs en clusters tournés vers l'international et mis en réseau au niveau régional

- Une stratégie africaine OI à développer

Les liens entre les économies insulaires de l'océan Indien et les marchés africains sont déjà existants, notamment du fait de leur appartenance à des espaces économiques africains, tels que la SADC ou encore la COMESA.

Maurice est le territoire qui dispose de la stratégie africaine la plus poussée avec même la mise en place d'un fonds d'exportation vers les marchés africains : le Mauritius-Africa fund. Nos territoires doivent en revanche faire face aux contraintes de l'insularité et donc de masse critique. Cette situation et la complémentarité des expertises développées par chacun des territoires justifie la mise en place d'une stratégie concertée et complémentaire dans le cadre de l'approche des marchés africains. Cette coordination est aujourd'hui au stade de l'initiation, notamment dans le cadre de collaboration Maurice-Réunion vers le continent africain.

Des conditions sont en revanche nécessaires pour accompagner la réussite de telles stratégies :

- Mener un travail sur les barrières non tarifaires en complément du travail mené sur les barrières tarifaires par les blocs économiques
- La connectivité au niveau intra régional et avec les pays stratégiques du continent africain

Propositions d'actions

1	<p><u>Identifier et promouvoir l'offre à l'export de l'OI :</u></p> <p>L'offre à l'exportation de nos îles manque de visibilité au niveau de nos territoires de l'OI. Cette situation ne favorise pas le repérage d'opportunités de collaboration entre opérateurs économiques de l'OI, notamment les opportunités de partenariat à l'export.</p> <p>L'offre à l'export de chacun des territoires de l'océan Indien devraient donc être mieux identifier et croiser par secteur pour favoriser la complémentarité des compétences. L'appui des agences de promotion de l'exportation est nécessaire dans le cadre de cette démarche.</p>
2	<p><u>Supporter les stratégies collaboratives entre opérateurs économiques d'une même filière</u></p> <p>Bien que nécessaire pour développer son marché et être compétitif sur les marchés africains, la collaboration inter-entreprises n'est pas un réflexe auprès des opérateurs de l'OI. Le soutien à l'identification et à l'accompagnement d'opportunités de partenariat inter-entreprises à l'export (joint-venture, clusters tournés vers l'international...) doit être renforcé et promu, dans l'objectif de vulgariser ce type de stratégie auprès des entreprises.</p>
3	<p><u>Mener des actions collectives de promotion du savoir-faire régional auprès de marchés africains cibles</u></p> <p>Afin de renforcer le sentiment de savoir-faire régional auprès des opérateurs économiques, des missions communes de prospection ou des participations conjointes à des salons, sur des secteurs d'activité d'intérêts doivent être organisées et tournées vers les marchés africains.</p>
4	<p><u>Développer des liens avec les structures d'accompagnement d'implantation sur les marchés africains</u></p> <p>Il est nécessaire que les territoires et les acteurs de l'OI mettent à profit leurs réseaux sur le continent africain afin de favoriser :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La compréhension et la compréhension des marchés africains dans leur pluralité

	<ul style="list-style-type: none">• La rencontre avec des entreprises des écosystèmes africains, susceptibles de devenir de futurs partenaires d'affaires• Développer des services spécifiques de prospection sur les marchés d'intérêts
5	Travailler sur l'élaboration d'une feuille de route devant accompagner les PME- PMI OI à échanger avec le marché Africain.

Notes : L'Union européenne se dit disposée à accompagner cette dynamique de rapprochement des marchés OI – Afrique.

Atelier thématique : Mobilisation des ressources humaines et gestion des compétences	Date : 27/09/2018
Compte-rendu de la session	Heure : 14h - 15h30

<p>Intervenants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Monsieur Jean Luc Rajoana, Président du Groupement des opérateurs des TIC de Madagascar • Monsieur Roshan Seetohul, Administrateur de l'Outsourcing and Telecommunications Association of Mauritius • Madame Antilahy Herimpitia Tsilavina Chrystelle, Doctorante en informatique et en microélectronique • Philippe Bataille, Directeur Océan Indien de l'Agence universitaire de la Francophonie 	<p>Animateur :</p> <p>Monsieur Jean Luc Ramamonjjarison, Président de l'Association malgache des DRH d'entreprises</p> <p>Rapporteur :</p> <p>Johary Ramaheivanana, CCI Antananarivo</p>
--	--

<p>Thématiques abordées lors de la session :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Les RH dans l'océan Indien</u> <p>Il existe des similarités au niveau des ressources humaines et des compétences dans l'océan Indien :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La population de l'ensemble de nos îles est jeune • Les ressources humaines sont de plus en plus formées. <p>Cette situation pose un réel problème quant à l'employabilité des nouveaux arrivants sur les marchés du travail des économies insulaires du sud-ouest de l'océan Indien. Beaucoup d'étudiant méconnaissent le contenu des filières qu'ils suivent, ce qui se traduit par une mauvaise orientation sur le plan professionnel. Les étudiants ne sont pas suffisamment informés sur les filières pourvoyeurs d'emplois.</p> <p>Nous nous retrouvons donc face à une inadéquation entre l'offre d'emploi produite par nos économies et l'offre de compétences des nouveaux arrivants sur le marché du travail qui en majorité détiennent des compétences, non seulement similaires, mais aussi pertinentes pour des emplois, en grande partie, déjà pourvus.</p> <p>La région ainsi fait face à un phénomène de « fuite des cerveaux » vers des territoires qui proposent des conditions de travail et de rémunération plus avantageuses. Cette situation produit un cercle vicieux qui pousse les entreprises et les Etats à recruter des experts internationaux sur des postes et des projets locaux. Un phénomène sous-régional de fuite de cerveaux se développe également,</p>

notamment depuis Madagascar vers Maurice et La Réunion se développe, particulièrement dans le secteur du numérique.

La région fait donc face à un réel enjeu de rétention des compétences. Au vu de la taille des territoires des marchés et des différences de niveau de développement dans l'océan Indien, il est pertinent de donner une dimension régionale aux stratégies de rétention de compétences.

- Le secteur des TIC et les besoins en compétences dans l'océan Indien

Le secteur du numérique est en plein essor dans la région et les perspectives de développement sont encourageantes notamment avec l'arrivée d'un prochain câble « METISS » pour relier l'Afrique du Sud, Madagascar, La Réunion et Maurice, mais aussi le câble Lion Fly 3 qui reliera les Comores, Madagascar et Mayotte au câble EASSy.

Maurice, attire l'implantation d'entreprises internationales, notamment pour les raisons suivantes :

- Activité financière et allègement fiscal
- Compétence humaine et main d'œuvre qualifiée
- Environnement macroéconomique favorable
- Stabilité politique

En revanche, les compétences deviennent une ressource de plus en plus critique pour le développement des entreprises du secteur. Une étude monographique complétée en 2017 par l'UCCIOT sur un échantillon de 254 entreprises du numérique ont répondu à 72 % que les ressources humaines étaient une ressource critique pour leur développement (devant les infrastructures à 69 %), particulièrement en disponibilité et en compétence. Le capital humain est donc de moins en moins compétitif et le secteur s'essouffle.

- L'alternance comme solution pour répondre au déficit de compétences

De nombreux jeunes quittent l'enseignement avec certaines qualifications, mais ne disposent pas encore des compétences de base nécessaires pour répondre aux besoins des entreprises et évoluer en son sein.

L'alternance permet de concilier :

- Pour l'étudiant, de bénéficier d'une formation traditionnelle et tout en intégrant un savoir-faire et savoir-être qui favorisera son intégration sur le marché du travail
- Pour l'entreprise, de développer des compétences spécifiques chez l'alternant et également de le faire adhérer à la culture de l'entreprise. L'alternance offre donc l'opportunité pour l'entreprise de former un futur collaborateur.

Propositions d'action

1	<p><u>Rencontre entre l'offre et de la demande en compétences au niveau régional</u></p> <p>L'objectif est de mettre en place des espaces régionaux pour favoriser la rencontre entre :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les entreprises qui cherchent des compétences et les personnes en recherche d'emploi • Les entreprises qui recrutent des stagiaires et les étudiants en quête de stages ou leur établissement d'attache • <u>Les porteurs de projets et les prestataires de services en freelance</u> <p>La dimension régionale de ces rencontres vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Éviter que des ressources humaines lointaines soient recrutés sur des postes à pouvoir dans la région quand les compétences sont existantes dans la sous-région • Favoriser le réflexe régional, tant au niveau des entreprises qu'au niveau des ressources humaines. <p>Ces rencontres peuvent prendre la forme :</p> <ul style="list-style-type: none"> • D'espaces de rencontre numérique • D'événements dédiés à la rencontre de l'offre et de la demande de compétences
2	<p><u>Favoriser l'essaimage de l'alternance au niveau de l'océan Indien</u></p> <p>L'objectif est de capitaliser sur l'expérience de certains établissant de la région, notamment ceux rattachés aux Chambres de commerce et d'industrie de l'océan Indien, afin de favoriser la diffusion de bonnes pratiques sur la mise en place, la promotion auprès des entreprises, le suivi et la pérennisation de programmes de formation en alternance.</p>
3	<p><u>Renforcer l'implication de représentants du monde économique dans la définition des programmes de formation à caractère régionaux</u></p> <p>Organiser plus régulièrement des ateliers de travail entre des représentants du monde académique et du monde économique sur l'élaboration de programme de formation, tels que le Comité régional d'orientation stratégique mis en place et animé par la Direction régionale de l'Agence universitaire de la Francophonie.</p>
4	<p><u>Faire de la formation un outil de diffusion de l'esprit de coopération chez les ressources humaines de demain</u></p> <p>Faire émerger une offre de formations régionale sur des secteurs stratégiques tels que le numérique, l'économie circulaire, l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables ou encore le tourisme. Ces programmes de formation devraient permettre aux apprenants d'avoir des temps de formation ou de stage sur des territoires différents et ainsi favoriser une appréhension du marché du travail à dimension régionale.</p>

Atelier thématique : La Sécurisation des affaires et des investissements	Date : 27/09/2018 Heure : 16h00 – 17h30
Compte-rendu de la session	

Intervenants : <ul style="list-style-type: none"> • Maitre Fernande Anhila, Secrétaire exécutive de Business Bridge Océan Indien (plateforme de l'océan Indien sur l'arbitrage et la médiation) • Maitre Fortuné Ahoulouma, Avocat d'affaires, spécialisé dans l'implantation d'entreprise dans la région OHADA • Maitre Gérard Ramangaharivony, Directeur du Centre d'arbitrage et de Médiation de Madagascar (CAMM). 	Animatrice : Maître Dipna Gunnoo, Directrice du Centre d'arbitrage et de médiation de la CCI de Maurice Rapporteur : Johary Ramaheinavanana, CCI Antananarivo
--	--

Thématiques abordées lors de la session	
1	<p><u>Les modes alternatifs de règlement des litiges : gages d'efficacité dans le règlement des litiges</u></p> <p>Le MARL (mode alternative de règlement des litiges) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • c'est un processus de règlement à l'amiable et conventionnel des litiges • il assure la sécurité juridique (permettre aux entreprises de savoir quel est le droit applicable) et judiciaire (permettre aux opérateurs de déterminer quel est le recours adopté en cas de litige) • c'est un moyen pour pallier l'insuffisance de la justice traditionnelle et favorise le règlement rapide du litige sur le plan procédural • c'est un règlement privé basé sur l'autonomie de volonté des parties • il offre un cadre neutre avec une procédure simple et efficace (délai maximum : 6 mois) • la solution est rapide <p>L'objectif du MARL est la continuité des affaires entre parties. Il défend l'image des entreprises en vertu de la protection de la confidentialité.</p> <p>C'est un processus consensuel et rapide dont la solution est maîtrisée par les parties. Le médiateur ne propose pas de solution, ce sont les parties eux-mêmes qui la présentent. Les parties choisissent</p>

	<p>eux-mêmes les médiateurs si c'est une médiation conventionnelle (c'est le juge qui nomme les médiateurs si c'est une médiation judiciaire).</p> <p>L'arbitrage est une procédure privée dont le déroulement est strict et équitable, elle garantit la confidentialité et la sentence acquiert l'autorité de la chose jugée.</p>
2	<p><u>Arbitrage : spécialisation et praticité</u></p> <p>En matière judiciaire, le juge n'est pas forcément compétent pour connaître le domaine traité alors que dans l'arbitrage, les arbitres choisis par les parties sont les spécialistes du domaine dans le litige.</p> <p>L'utilisation de la visio-conférence est permise à l'arbitrage pour l'écoute des témoins si ceux-ci ne peuvent pas se déplacer pour cause d'éloignement.</p> <p>Dans les pays développés, les sociétés font confiance à ce système. Dans la zone océan indien, la tendance a été toujours pour le recours à la juridiction étatique mais elle commence à s'inverser actuellement.</p> <p>Afin d'harmoniser ce mode de règlement de litige, il faut créer et promouvoir un standard international pour inciter les sociétés à recourir à ce système. Le Centre d'arbitrage et de médiation de la CCI de Maurice (le MARC) a établi un standard conçu avec le concours des experts internationaux qui pourrait servir de base à la mise en place d'un standard régional.</p>
3	<p><u>Les Modes alternatifs des litiges dans la région OHADA</u></p> <p>L'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA) compte aujourd'hui 17 pays membres d'Afrique francophone. Des marchés où les perspectives de partenariats d'affaires sont intéressantes pour les entreprises de la sous-région, notamment du fait du partage d'une même langue et des similitudes en matière de culture des affaires.</p> <p>Aujourd'hui, Seule les Comores sont membres dans l'océan Indien. Un des objectifs de l'organisation est d'encourager le recours à l'arbitrage</p> <p>Même si la mise en place de l'arbitrage connaît encore quelques difficultés sur, l'organisation dispose d'une Cour commune de justice et d'arbitrage (CCJA) qu'elle développe et renforce. L'objectif est de créer un outil juridictionnel pour les sociétés et de garantir la sécurité juridique et judiciaire au sein de l'espace.</p> <p>Ainsi, la réforme de 2017 a permis aux sociétés de renforcer et d'éclairer le recours à l'arbitrage (exequatur, fondement du recours à l'arbitrage,). Cette réforme offre la possibilité d'appliquer cette procédure sur l'ensemble de l'espace OHADA mais elle cherche à étendre sa compétence au-delà des pays membres.</p>
4	<p><u>Business Bridge Océan Indien : la mise en place d'une offre harmonisée de règlement alternatif de litiges</u></p>

	<p>La mise en place du BBOI a pour objectif l'uniformisation des règles de procédure au sein des membres. C'est un outil créé par les centres membres (CAMM pour Madagascar, MARC pour l'Île Maurice, CACOM pour Les Comores et CMAR pour La Réunion). Depuis Novembre 2017, le BBOI est devenue une structure et une plateforme qui offre une solution alternative pour les entreprises de la région océan indien.</p> <p><u>Originalité :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • tous les centres font partie de la plateforme, en plus de l'ensemble des Chambres de commerce et d'industrie membres de l'UCCIIOI (Comores Madagascar, Maurice, Mayotte, La Réunion et Seychelles). • c'est une justice privée qui permet de passer outre certaines contraintes légales des pays et de choisir un système juridique • elle encadre le choix des arbitres, le choix de la compétence • le coût est encadré (accessible aux PME) • elle maîtrise parfaitement le système du droit applicable <p><u>Objectif :</u></p> <p>BB-OI permet de créer un lien dans l'océan Indien et encourager les relations d'affaires entre les entreprises de la région, en favorisant la mise en place d'un monde des affaires sécurisé. BB-OI dispose également des compétences pour faire office de point avec des marchés du continent africain.</p> <p>L'organisation dispose de la compétence pour faire office de lieux de règlement alternatif de litiges au même titre que les autres centres internationaux (asiatiques, européens, américains) en offrant le service similaire, un meilleur coût et une même procédure.</p>
5	<p>Pour faire confiance à l'arbitrage :</p> <ul style="list-style-type: none"> - convaincre les opérateurs et les pratiquants du droit - programmer des formations et ateliers pour la vulgarisation et l'information des tous les concernés

Propositions d'action	
1	<p><u>Sensibiliser les parties prenantes sur les modes de règlements alternatifs des litiges</u></p> <p>Il est nécessaire de convaincre les opérateurs économiques et les pratiquants du droit de la pertinence du recours. Plusieurs types d'actions pourraient contribuer à atteindre ces objectifs, telles que :</p> <ul style="list-style-type: none"> • organiser des sessions d'information sur les intérêts de l'arbitrage et des méditations pour les professionnels du droit avec l'appui des Chambres de commerce et d'industrie et des Centres d'arbitrage et de médiation • des actions de communication auprès de la communauté des affaires sur les avantages des modes alternatifs de règlement des litiges
2	

	<p><u>Soutenir la montée en compétences sur les pratiques de l'arbitrage et de la médiation dans la région</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir et appliquer un mode uniformisé de règlement des litiges entre les centres membres de la plateforme BB-OI. Ces modes opératoires devront se baser sur des principes internationaux sur la matière et leur définition bénéficier de l'expertise développée par Maurice sur le sujet • Organiser des formations certifiantes aux pratiques de l'arbitrage et de la médiation en regroupement régional afin de favoriser montée en compétence, pratiques des cas intra régionaux et cohésion régionale entre des groupes d'experts de l'océan Indien
3	<p><u>Renforcer un positionnement fort de l'arbitrage régional à l'international</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Favoriser la participation des Centres membres de BB-OI et la communication sur la dynamique régionale en cours dans les événements internationaux portant sur le règlement alternatif des litiges • Développer des partenariats entre les Centres membres de Business Bridge OI et d'autres Centres internationaux, notamment sur des marchés d'intérêts pour les opérateurs économiques de l'océan Indien.

Atelier thématique : Vers une meilleure structuration de l'offre de services et de produits dans l'océan Indien	Date : 28/09/2018
Compte-rendu de la session	Heure : 10h30 – 12h00

Intervenants : <ul style="list-style-type: none"> • Monsieur André Pouillès-Duplaix, Directeur de l'Agence française de développement à Maurice • Monsieur Fakriddine Abdoulhalik, Secrétaire général de l'Union des CCIA des Comores et membre du réseau Cluster4Dev.IO • Monsieur Jonah Ramampiona, Directeur de l'Agence de voyage « Ramartour » • Monsieur Six Andrialinaina, Consultant sur le projet PROSPERER • Monsieur Michael Araux, Directeur associé de Verso Consulting • Monsieur Christophe Di Donato, Président de la Cité des Dirigeants 	Animateur : Herland Cerveaux, Directeur de Programme auprès de l'UCCIOI Rapporteur : Mathilde Leman, Chargée de mission « Filières » à l'UCCIOI
Thématiques abordées lors de la session : <ul style="list-style-type: none"> • Propos introductifs du Secrétaire général de la COI • Est-ce que notre offre potentiel au continent africain est assez structurée ? • Dirigeants et démarche de structuration commune ? • Clusters et structuration d'une offre régionale. 	

Résumé des échanges	
1	<p><u>Propos introductifs – Allocutions du Secrétaire Général de la COI :</u></p> <p>« Les gens doivent se sentir libres et notamment les entrepreneurs. Les Etats ont compris cela et ils agissent pour que vous soyez libres d'entreprendre. »</p> <p>La COI est le pilier du dialogue politique entre l'UE et les Etats membres de la COI. Elle contribue à la mise en place de bonnes relations commerciales et économiques entre les pays. Le secteur privé a sa place dans les négociations, et il est important de prendre en compte, au niveau de la COI les spécificités des états insulaires.</p> <p>Au sujet de l'Union Européenne, les négociations officielles n'ont pas encore débuté sur les APE finaux. A ce stade, l'accord économique avec l'Union Européenne concerne 4 pays membres de la COI, et le Zimbabwe. L'UE adopte une approche globale avec l'ACP et donc 3 partenariats avec l'Afrique, le Pacifique et les Caraïbes. Nous avons le devoir de faire valoir les spécificités insulaires dans le cadre des négociations pour l'Afrique, pour un développement adéquat de notre secteur privé.</p>
2	<p><u>Est-ce que notre offre potentiel au continent africain est assez structurée ?</u></p> <p>Question 1 : Quelles sont les objectifs de l'appui AFD sur cette structuration d'une offre de service ?</p>

L'Agence Française de Développement appuie le développement économique de chaque territoire par la fluidification des échanges régionaux/ internationaux. L'AFD croit beaucoup à l'intégration régionale et indique une volonté et engagement de travailler plus avec les entreprises notamment à travers la mise en place de partenariat avec ces acteurs. Cela doit permettre d'être compétitif et de développer des modèles économiques performants.

Question 2 : (Au sujet de l'initiative Îles Vanilles) Quelle est l'intérêt pour une agence de voyage malgache de participer à une offre régionale ? Quels en sont les challenges, les enjeux, etc ?

- Cela permet de prendre connaissance des offres touristiques proposées sur la zone Océan Indien. Si l'on est proche par la géographie, on reste loin par manque de connectivité. Cette initiative, c'est l'opportunité de se rapprocher, d'échanger sur les grandes thématiques du business : marketing, etc. Mais aussi de travailler ensemble sur la multitude d'offres sur lesquelles on peut valoriser les territoires et notamment Madagascar.
- S'appuyer sur cette initiative permettra d'amener plus de touristes à Madagascar. Depuis Mars 2018 on peut construire une offre d'intérêt régionale. Madagascar a un potentiel à explorer. Mais pour cela, il est nécessaire d'identifier les besoins des opérateurs touristiques pour améliorer la destination malgache
- Offres compétitives par rapport au marché mais besoin existant de connectivité aérienne inter-îles et de facilitation des procédures de voyages inter-îles. Partenariat public-privé à exploiter pour résoudre les freins.

→ **Économie de transformation :**

- Logique de développement gagnant/ gagnant entre deux entités. Travailler sur une logique de complémentarité. Enjeux de la sécurité alimentaire : complémentarité des atouts/ ressources/ etc.
- Par ex : Matières premières de Madagascar et les transformer sur les îles voisines. Ce genre de modèle est répliquable, tout en respectant les identités culturelles de chaque île. Le secteur de l'agro-industrie est un secteur sur lequel on doit surfer et donc en identifier les besoins, l'offre et la demande, etc.

Dirigeants et démarche de structuration commune ?

3

- Il est important de pouvoir regrouper les acteurs et de créer un espace d'intelligence territoriale. A l'heure actuelle, il existe un sentiment d'individualité dans le travail, il serait intéressant de se regrouper pour avancer ensemble (économie privé et publique)
- Ex de la tomate, travaillons pour que chacun d'entre nous ait de l'activité localement et prenons exemple sur les initiatives qui se développent depuis la Réunion dans la zone : 4 espaces d'intelligence territoriale. Bien être/ Eaux usées/ Résilience, etc...
- Mais également un exemple de laboratoire certifiant – Valorisation des produits – Développer des activités au sein de son territoire. Trouver ensemble en se basant sur les ressources de nos territoires pour structurer des filières, cluster, groupements, etc.

4

Clusters locaux et structuration d'une offre régionale.

- L'UCCIIOI de par sa couverture géographique et de par sa mission d'accompagnement des projets à développer un programme d'appui au cluster. Programme qui vise à structurer les

entreprises au sein des différents territoires. Le Cluster peut se définir comme un ensemble d'entreprises, souvent concurrentes mais qui peut mutualiser ses ressources pour conquérir de nouveaux marchés. Rencontres, formations, etc. Synergie → cluster → Pôle de Compétitivité

- Le formidable exemple : les îles vanilles ! Partir ensemble à la conquête de l'international. Piste à développer sur d'autres secteurs : parfums, huiles essentielles, numérique, etc...Développer des partenariats avec les régions, les franchises, la distribution et travailler ensemble pour conquérir le marché international.

- Cas du Cluster Huiles Essentielles du Sud-Est de Madagascar : 25 opérateurs se sont réunis puis « C'est la magie qui a porté le cluster ». Aujourd'hui le cluster célèbre ses 3 ans d'existence dans l'espace Océan Indien. C'est en s'appuyant sur les opérateurs locaux, et notamment le pôle de compétitivité Qualitropic que le Cluster rencontre Comestic Valley à Paris et donc s'ouvrir sur le monde. (contacts Cluster africains, etc.) « En 3 ans, nous avons fait un grand voyage. Nous souhaitons un rassemblement de tous les clusters dans l'Océan Indien pour former un socle économique dans l'O.I. »

- Quelles retombées sur les acteurs membres du cluster : connaissance entre les membres pour avoir un esprit de compétitivités. Puis entraide, ne serait-ce qu'au niveau de la récolte, rassembler les cultivateurs, Rassembler les opérateurs n'est pas facile mais la Valeur Ajoutée est certaine : l'organisation de la filière, la prospection de client, la mutualisation de l'exportation etc.

Atelier thématique : Quelle stratégie régionale pour la conquête de nouveaux marchés ?	Date : 28/09/2018 Heure : 14h-15h30
Compte-rendu de la session	

Intervenants : <ul style="list-style-type: none"> • Monsieur Alexandre Kesteloot, Directeur du pôle développement économique Innovation International CCI Mayotte • Monsieur Docteur Abdou Katibou - Directeur, de l'Agence nationale pour la promotion des investissements des Comores • Madame Helda Hortere, Investment Analyst à la Seychelles Investment Board 	Animateur : Madame Nathalie Rivoalen – Directrice Adjointe Cite des dirigeants Rapporteur : Mathilde Leman, Chargée de mission « Filières » de l'UCCIOI
---	--

Thématiques abordées : <ul style="list-style-type: none"> • <u>L'identification de l'offre à l'export et des opportunités d'investissement de l'Indianocéanie</u> <p>Pour que l'Indianocéanie puisse se bénéficier de plus de visibilité auprès de nouveaux marchés, il est nécessaire qu'elle définisse son offre à l'export et ses opportunités d'investissement à promouvoir à l'international. Cette démarche est déjà existante pour les territoires de la sous-région de manière séparée. En revanche, l'approche en commun de nouveaux marchés nécessite qu'une stratégie commune soit identifiée, lisible et visible.</p> <p>Aujourd'hui, des outils sont été mis en place pour faciliter la lisibilité des économies de l'océan Indien, tels que la plateforme OceanIndien.Biz, les outils de cartographie économique ou de veille concurrentiel. Ces outils peuvent soutenir la définition d'un potentiel commun.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Agir de manière groupée pour se positionner en tant que marché attractif</u> <p>Des stratégies existent afin que les pays membres de la Commission de l'océan Indien accèdent ensemble à de nouveaux marchés. Celles-ci permettent de mieux faire valoir les spécificités des territoires insulaires dans les projets d'intégration économique régionale et négociations commerciales.</p> <p>A titre d'exemple, dans le cadre des Accords de partenariats économiques (APE) avec l'Union européenne, les Comores, Madagascar, Maurice et les Seychelles se sont réunis au sein d'un groupe afin de faire valoir les intérêts des économies insulaires dans l'objectif d'un meilleur accès aux marchés européens.</p> <p>Il serait opportun de reproduire ce type de démarche groupée afin de faciliter l'accès à des marchés difficiles pour les territoires insulaires, tel que le marché américain.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Identifier les marchés d'intérêts et renforcer les liens</u> <p>Dans le cadre de l'Afrique continentale, « il y a des marchés et non un marché africain ». Chaque marché dispose de ses propres besoins, opportunités et de sa propre culture d'affaires. Il est donc nécessaire, afin de favoriser la réussite des démarches d'approche, que le choix des nouveaux marchés d'intérêts soit basé sur la spécificité de ceux-ci, la capacité des opérateurs de notre région à apporter une réponse pertinente aux besoins spécifiques de ces marchés ou encore la proximité des cultures d'affaires.</p>
--

Une fois que ces marchés ont été identifiés, l'enjeu pour l'Indianocéanie est de construire et de maintenir des liens forts avec les acteurs de ces marchés. La mise en place de groupes de travail inter-régionaux sur des thématiques spécifiques constitue une piste à étudier dans le cadre de cette démarche. A titre d'exemple, dans le cadre du Réseau international des agences francophones de la promotion de l'investissement (RIAFPI) un groupe de travail Océan Indien – Afrique de l'Est a été mis en place dans l'objectif de promouvoir les opportunités communes d'investissement.

- Favoriser la structuration de filières à plus-value régionale

La promotion des savoir-faire de l'Indianocéanie auprès de nouveaux marchés ne sera efficace que si l'internationalisation se fait de manière groupée et/ou complémentaire entre les îles de l'océan Indien, afin notamment de surmonter les défis de masse critique. Des entreprises l'ont déjà compris et n'hésitent pas à travailler avec des compétences/entreprises d'autres îles afin d'avoir un produit ou un service plus compétitif à l'export. Ce type d'initiatives doit être mise en valeur afin de sensibiliser l'ensemble de la communauté des affaires. Par ailleurs, le soutien à la structuration de filières d'intérêt régional doit se renforcer, dans l'objectif d'inciter les entreprises de ce secteur de travailler et de s'exporter en réseau.

Proposition d'actions

Passer d'une stratégie locale d'approche de nouveaux marchés à une stratégie régionale

- Mettre en place un groupe de travail entre les agences de promotion à l'export afin de mettre en place une offre commune à l'exportation
- Identifier les marchés les plus opportuns par rapport à l'offre à l'exportation
- Engager un travail en réseau des entreprises des secteurs à l'exportation pour matérialiser une offre régionale à l'exportation sur ces secteurs clés

Mobiliser les réseaux de proximité pour l'approche de nouveaux marchés identifiés

- Mener un plaidoyer actif sur les atouts de la Région auprès des grands réseaux de promotion de l'investissement
- Repérer des points de contact locaux dans les marchés visés et de les mobiliser pour favoriser la mise en contact entre opérateurs des secteurs prioritaires régionaux et des partenaires potentiels.

AUTRES EVENEMENTS EN MARGE DU FORUM ECONOMIQUE :

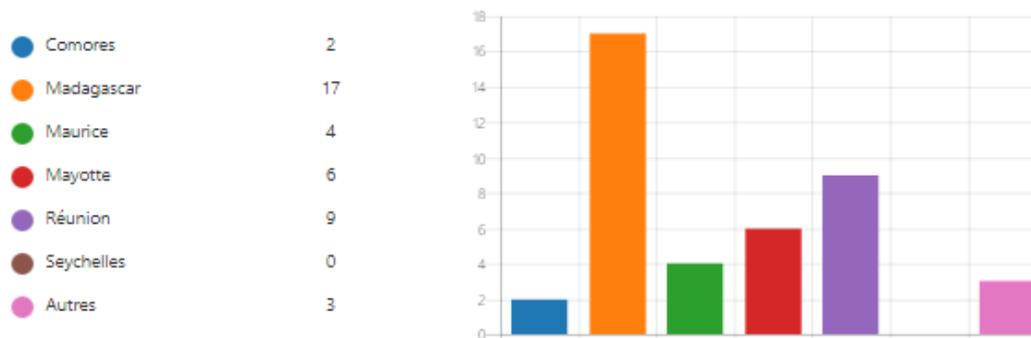
- La cinquième édition du Salon Voatra qui met en valeur le savoir-faire malgache et régional s'est tenu en parallèle du Forum économique.
- L'UCCIIOI a présenté la plateforme OcéanIndien.Biz, une plateforme numérique dédié aux affaires dans l'océan Indien. Réel outil pour faciliter la prospection d'opportunités et de partenariats dans l'océan Indien, l'UCCIIOI entend également faire usager de cet outil pour sensibiliser sur la formalisation des entreprises informelles.
- Le Comité directeur de l'UCCIIOI s'est réuni le 27 novembre de 12h30 à 14h sur les lieux du Forum
- L'UCCIIOI a réuni le 27 novembre de 16h30 à 18h le 3^{ème} Comité de pilotage du Programme de renforcement des capacités commerciales dans l'océan Indien. Programme financé par l'Agence française de développement qui permet à l'UCCIIOI de porter des actions sur la facilitation des relations d'affaires entre opérateurs économiques de l'océan Indien.

LES PARTICIPANTS

Cette année, se sont inscrits 157 personnes, dont les 2/3 étaient des entreprises venant de l'océan Indien. 1/3 des participants étaient des entreprises Malgaches. En revanche, aucune entreprise seychelloise n'a fait le déplacement. Les participants provenant avant tout de Madagascar, de La Réunion et de Mayotte.

4. Provenance :

[Plus de détails](#)



5. Votre statut pour ce Forum

[Plus de détails](#)



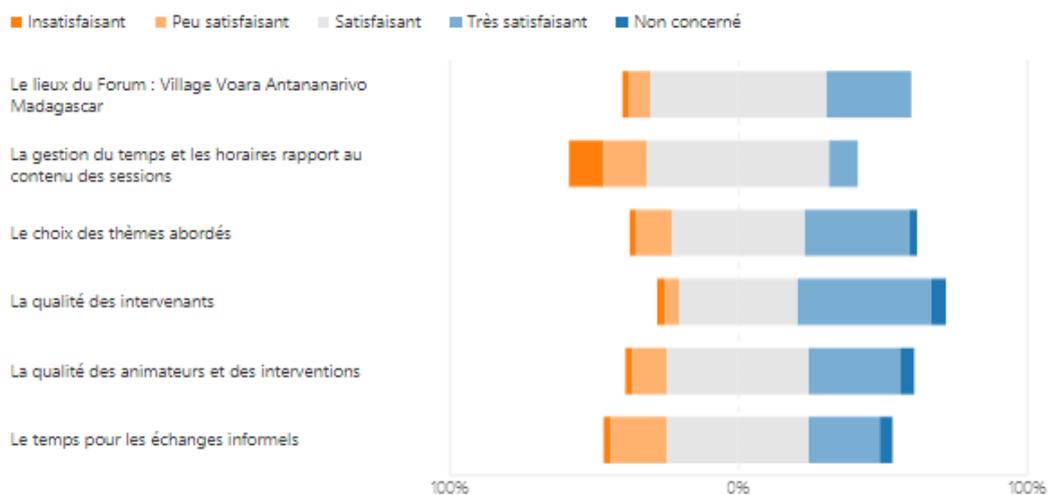
Pays	Entreprises	Institutions et Intervenants	Total général
Madagascar	53	11	64
La Réunion	17	15	32
Comores	16	4	20
Mayotte	9	10	19
Maurice	5	8	13
France	2	3	5
Guinée		1	1
Portugal		1	1
Seychelles		2	2
Total	102	55	157

NIVEAU DE SATISFACTION

Globalement, les participants sont satisfaits du lieu, du choix des thèmes abordés, de la qualité des intervenants. Deux critères ont récolté les notes les plus basses : la gestion du temps, et le temps des échanges informels, soit respectivement 27% et 22% ne sont pas satisfaits ou peu satisfaits.

7. Veuillez noter les critères du Forum regard de vos attentes initiales. Cochez une valeur en fonction de votre appréciation de l'organisation et du contenu des sessions et activités concernées.

[Plus de détails](#)



EVALUATION DE L'ORGANISATION B2B

La majorité des participants n'ont pas profités de l'option d'organisation des rdv B2B, soit 63%. En revanche, pour les 37% des participants restant, l'organisation des rdvs a été moyenne. L'organisation des rdv B2B récolte une note de 2,59 sur 5.

8. Avez-vous pu bénéficier de rendez-vous B2B organisés dans le cadre du Forum?

[Plus de détails](#)

● OUI	15
● NON	26



9. Comment évaluez-vous l'organisation des rendez-vous B2B

[Plus de détails](#)

22
Réponses



Note moyenne : 2.59

10. Combien de rendez-vous B2B avez-vous pu bénéficier lors de notre Forum?

[Plus de détails](#)

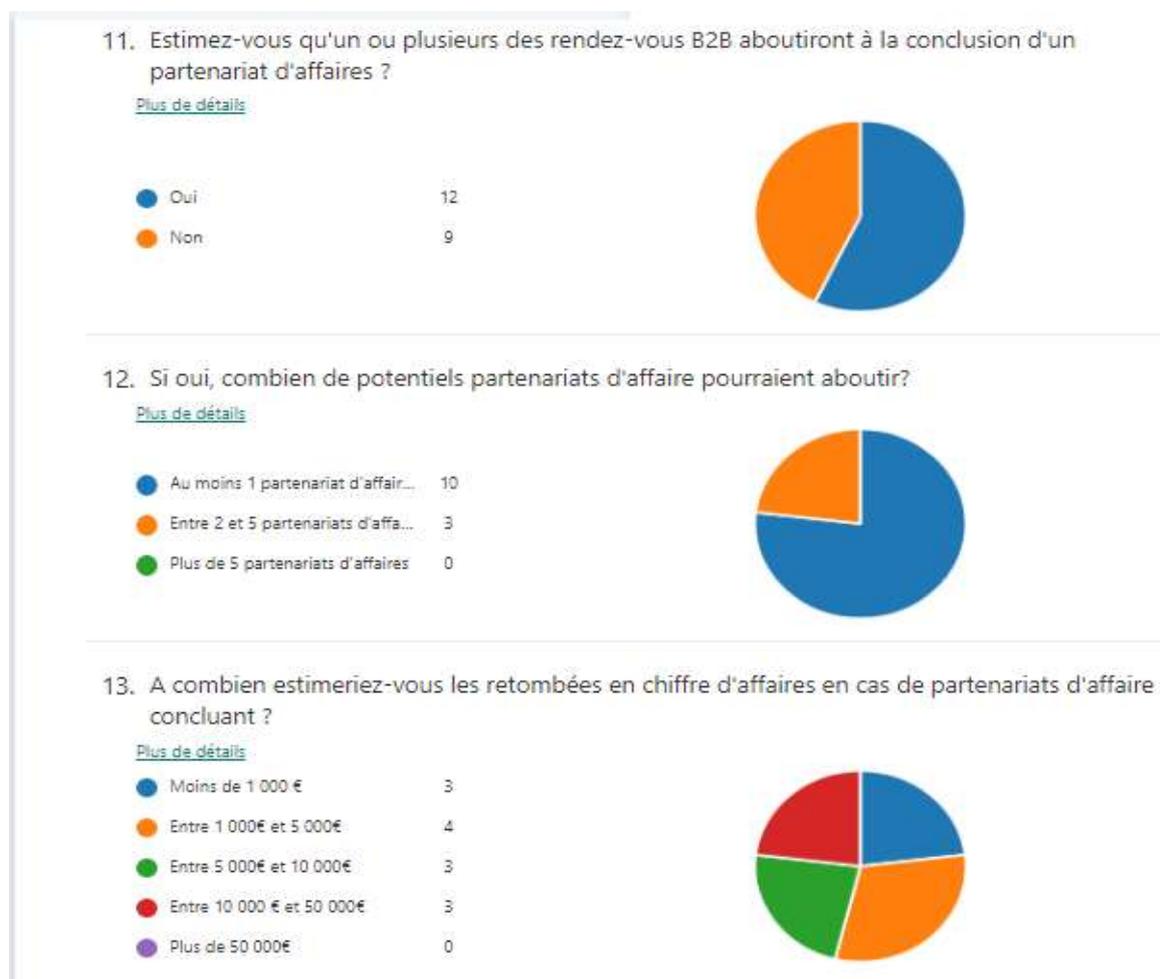
● Plus de 10 rendez-vous	1
● Entre 5 et 10 rendez-vous	2
● Moins de 5 rendez-vous	17



PARTENARIAT D'AFFAIRES ET RETOMBÉES ECONOMIQUE DES RDV B2B

- Plus de la moitié des rdv B2B aboutiront à des partenariats d'affaire avec au moins 1000 euros de CA d'augmentation :

57% des entreprises ayant bénéficié des rdv b2b pensent que ces rdvs aboutiront à un partenariat d'affaire. 23% des répondants pensent qu'ils auront entre 2 et 5 partenariats d'affaires. 54% estiment que ces partenariats pourront augmenter leur CA de 1000 à 5 000 et 23% pensent que ce partenariat aboutira sur une augmentation de CA comprise entre 10 000 € et 50 000 €



COMMENTAIRES ET CONCLUSION

Les participants évoquent les critères d'amélioration concernant le salon VOATRA: et le Forum:

- Nombre de Rdv B2B insuffisants
- Communication insuffisante
- Raccourcir le temps des dédiés aux panels
- Avoir une gestion plus précise des transports sur place

