

# SME-NEWS

**Décembre  
2022**

*La lettre d'information  
externe de l'observatoire  
de SME Mauritius*

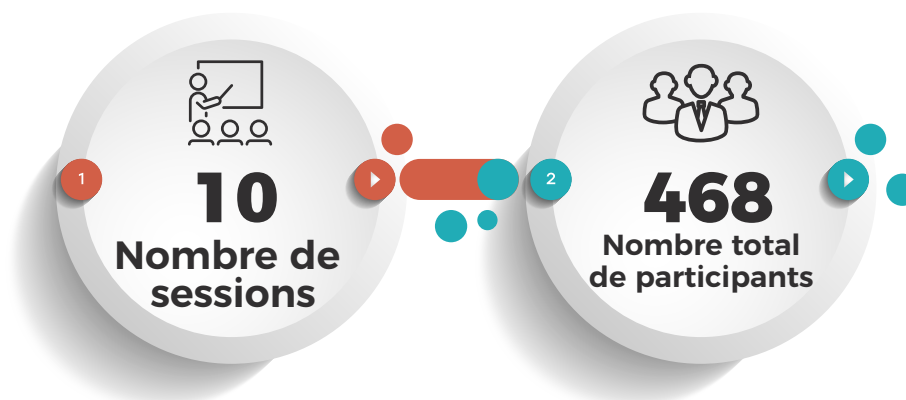
## NOTRE BILAN Juillet 2022 - Déc 2022



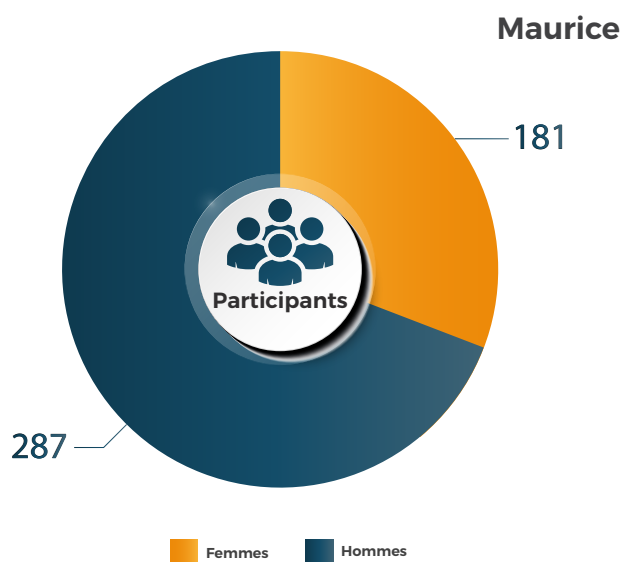


## NOMBRE DE SESSIONS INTERACTIVES SUR L'ENTREPRENEURIAT (OUTREACH PROGRAMME)

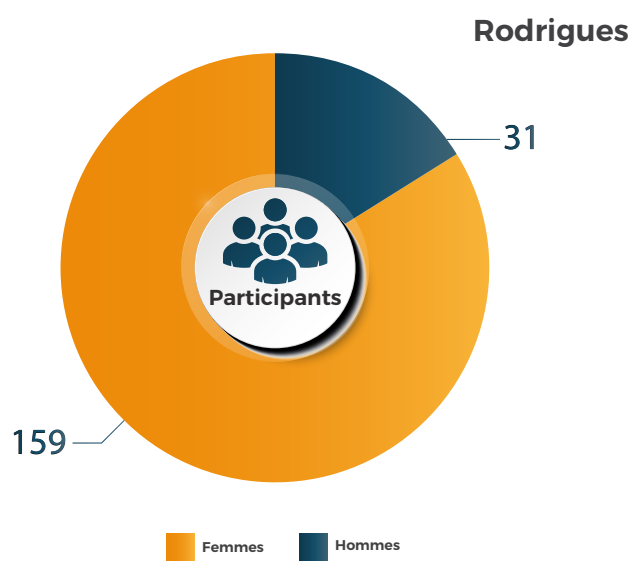
Durant la période 1<sup>er</sup> juillet - 31 décembre 2022, SME Mauritius a organisé 10 sessions interactives sur l'entrepreneuriat.



| Nombre de sessions | Nombre total de participants |
|--------------------|------------------------------|
| 10                 | 468                          |



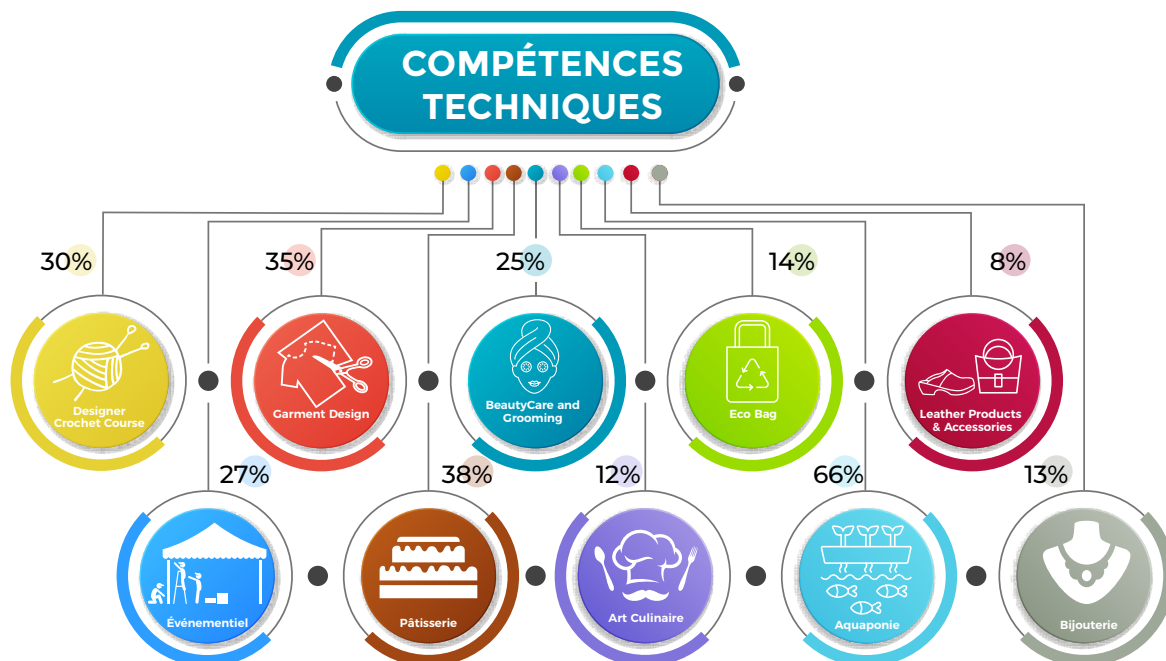
| 2020-2021    | Genre  |        |
|--------------|--------|--------|
|              | Hommes | Femmes |
| Participants | 287    | 181    |



| 2020-2021    | Genre  |        |
|--------------|--------|--------|
|              | Hommes | Femmes |
| Participants | 31     | 159    |

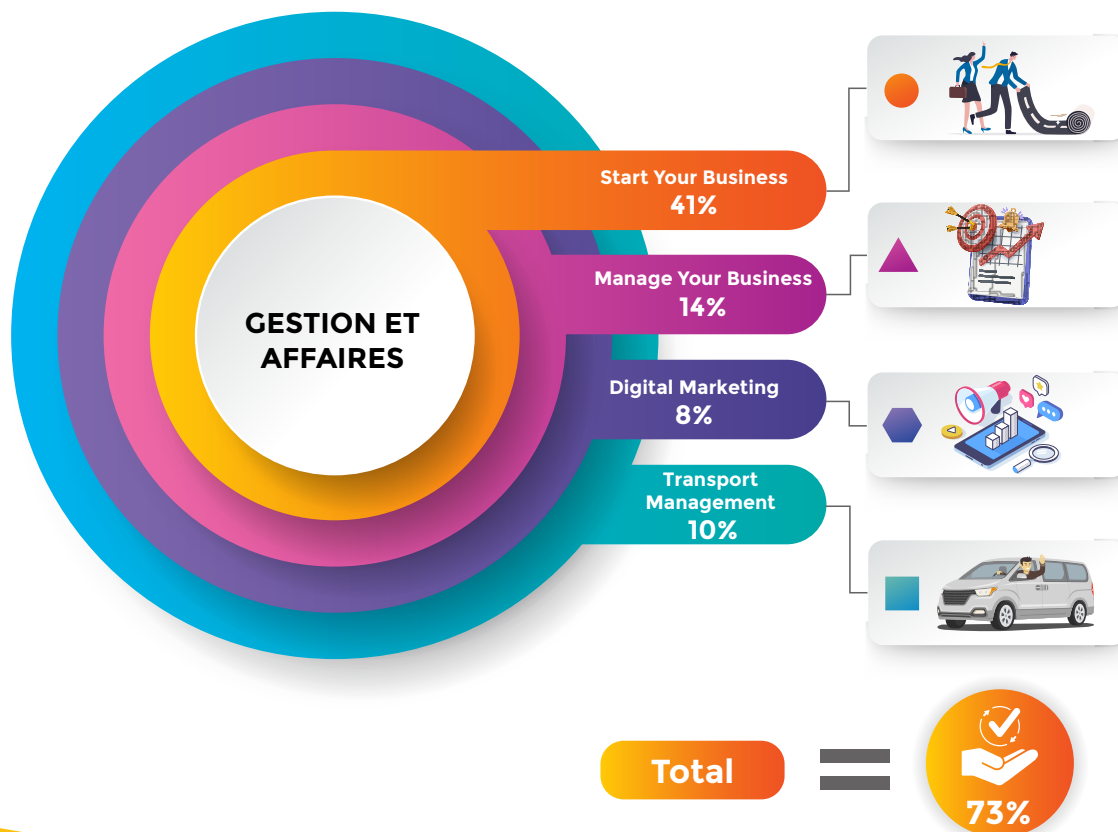
## FORMATION

Côté compétences, SME Mauritius a assuré la formation de plus de 341 entrepreneurs, au total plus de 268 entrepreneurs, ont été formés en compétences techniques alors que 73 ont bénéficié d'une formation en gestion. Les détails s'établissent comme suit: -



## Gestion et Affaires (Management Courses)

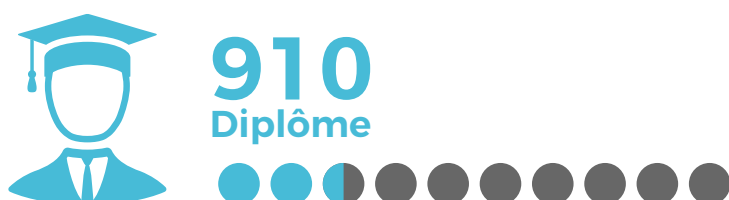
SME Mauritius a formé 93 entrepreneurs en gestion.



# **SME EMPLOYMENT SCHEME**

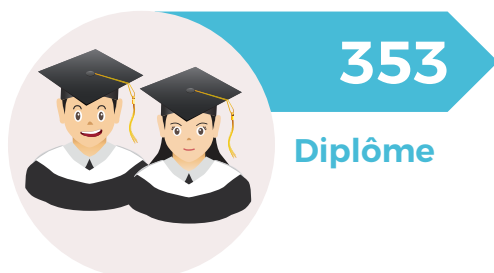
À ce jour le nombre total de placés est de 867 jeunes, soit 514 détenteurs d'un degré et 353 détenteurs d'un diplôme. SME Mauritius a placé plus de 3311 jeunes au total pour le SME Employment Scheme depuis son introduction.

**Nombre de Jeunes placés depuis le début: 3311**



|         | Total |
|---------|-------|
| Licence | 2401  |
| Diplôme | 910   |
| Total   | 3311  |

**Nombre de Jeunes Toujours en placement: 867**



|         | Total |
|---------|-------|
| Licence | 514   |
| Diplôme | 353   |
| Total   | 867   |

La repartition par genre s'établit ainsi pour Maurice et Rodrigues

|                                                                                                 | Licence | Diplôme | Total |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|-------|
|  <b>Hommes</b> | 266     | 228     | 454   |
|  <b>Femmes</b> | 626     | 258     | 884   |
|  <b>Total</b>  | 892     | 486     | 1378  |

## Nombre de Gradués par filière d'étude

### MANAGEMENT/ ECONOMICS



### COMMUNICATION/ MARKETING



### ARTS/SOCIO/ HISTORY



## MAURITIUS

### ACC/FINANCE/ BANKING



### TOURISM



### ENGINEERING/ ARCHITECTURE



### OTHERS



### LAW



### AGRICULTURE



### IT/ GRAPHIC DESIGN



### MANAGEMENT/ ECONOMICS



### COMMUNICATION/ MARKETING



### ARTS/SOCIO/ HISTORY



## RODRIGUES

### ACC/FINANCE/ BANKING



### TOURISM



### ENGINEERING/ ARCHITECTURE



### OTHERS



### LAW



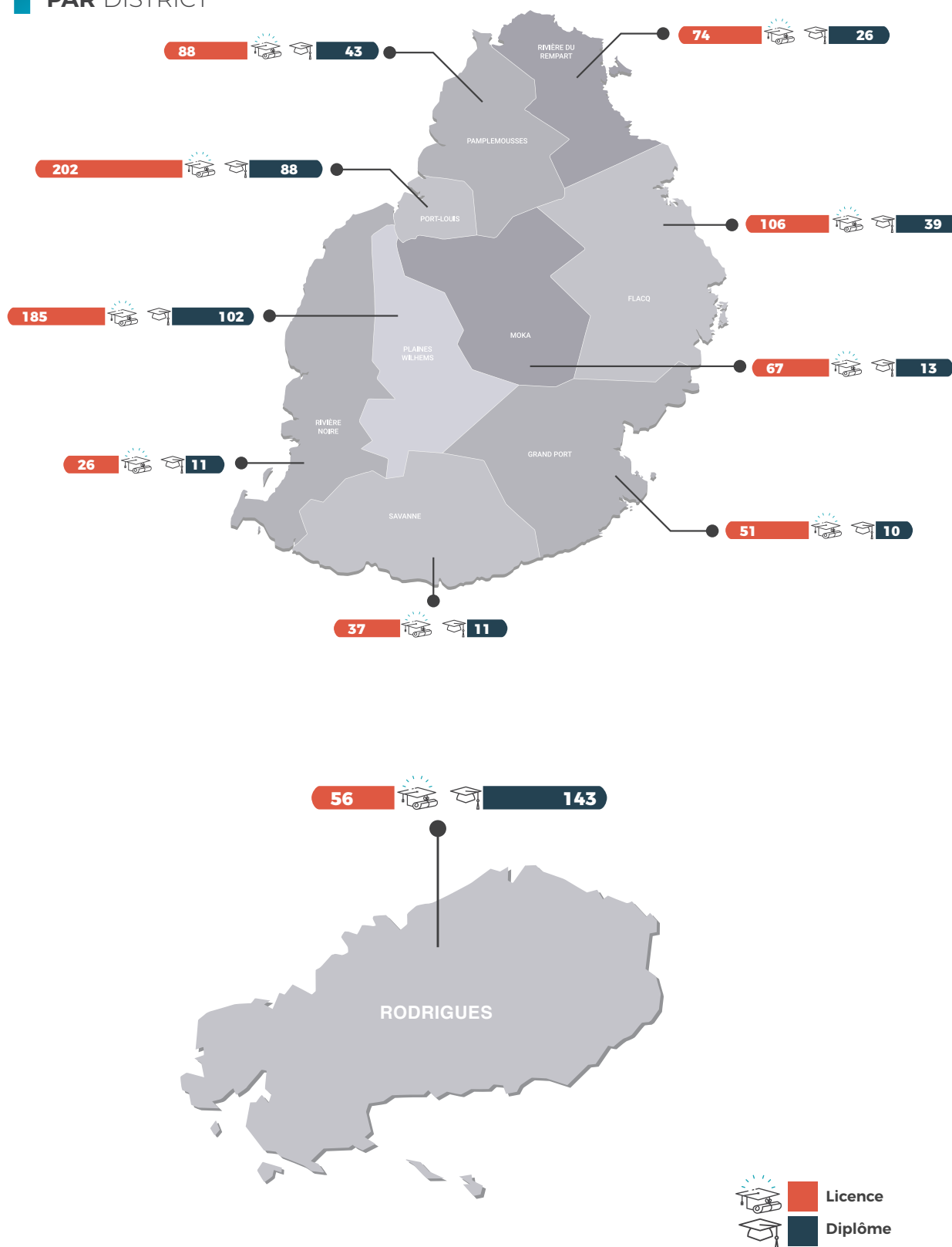
### AGRICULTURE



### IT/ GRAPHIC DESIGN

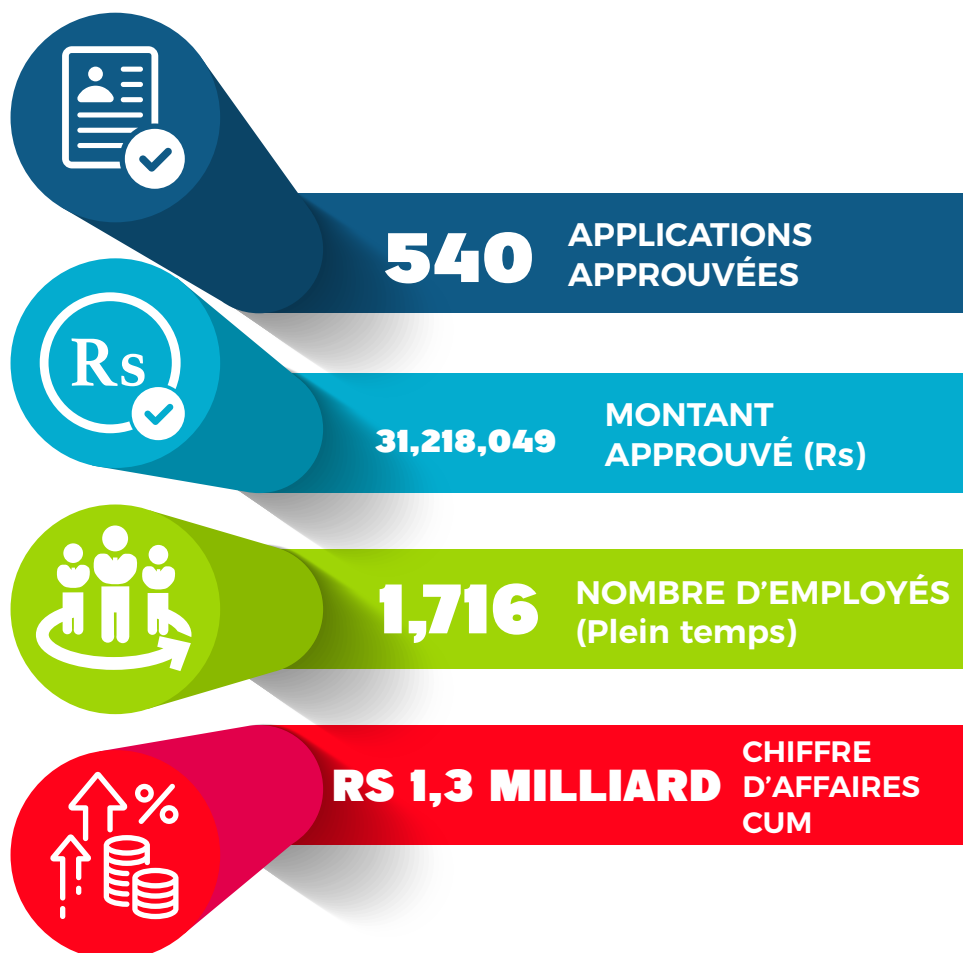


## NOMBRE DE GRADUÉS PAR DISTRICT

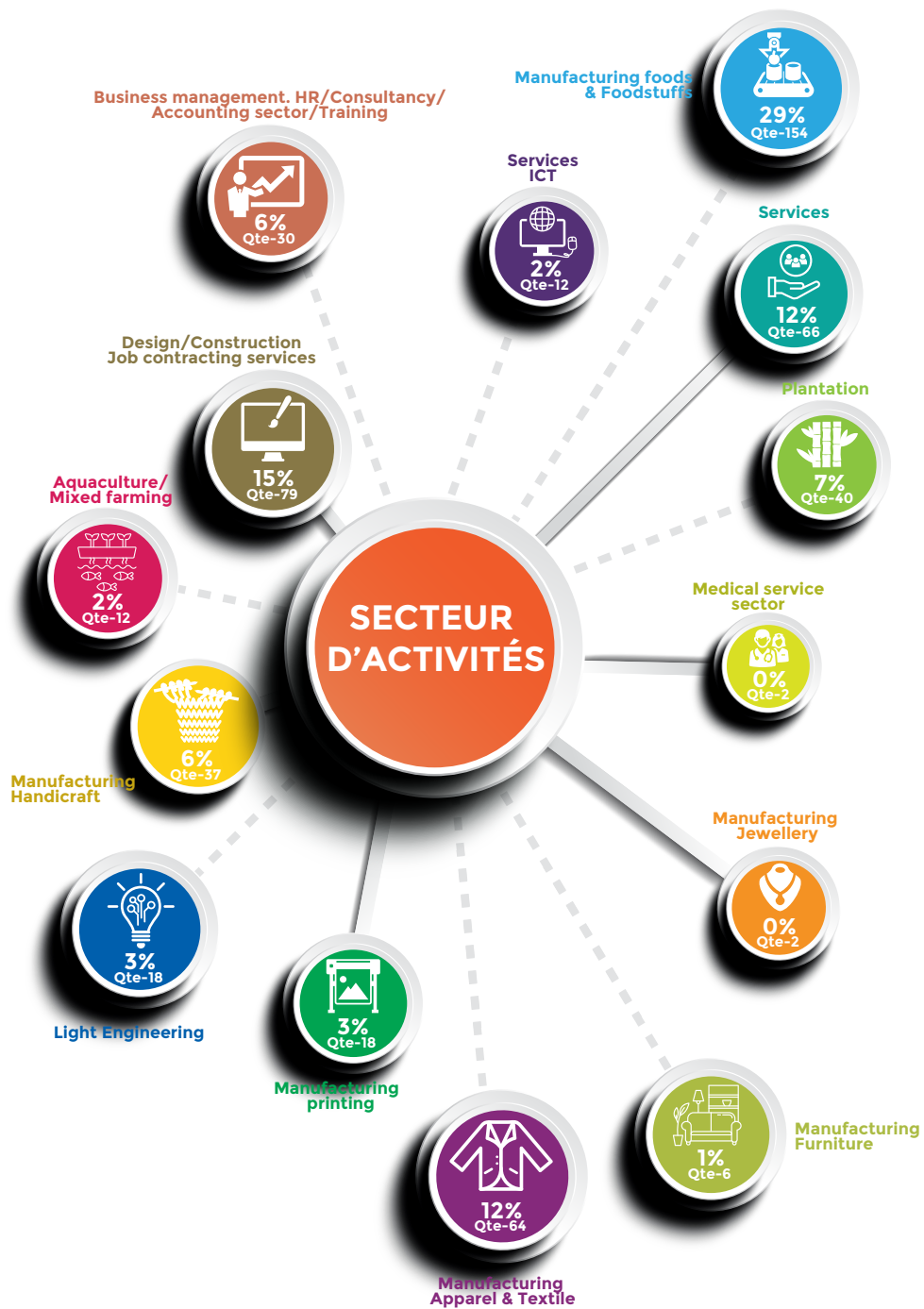


## SCHEME (JUILLET 2022-DÉCEMBRE 2022)

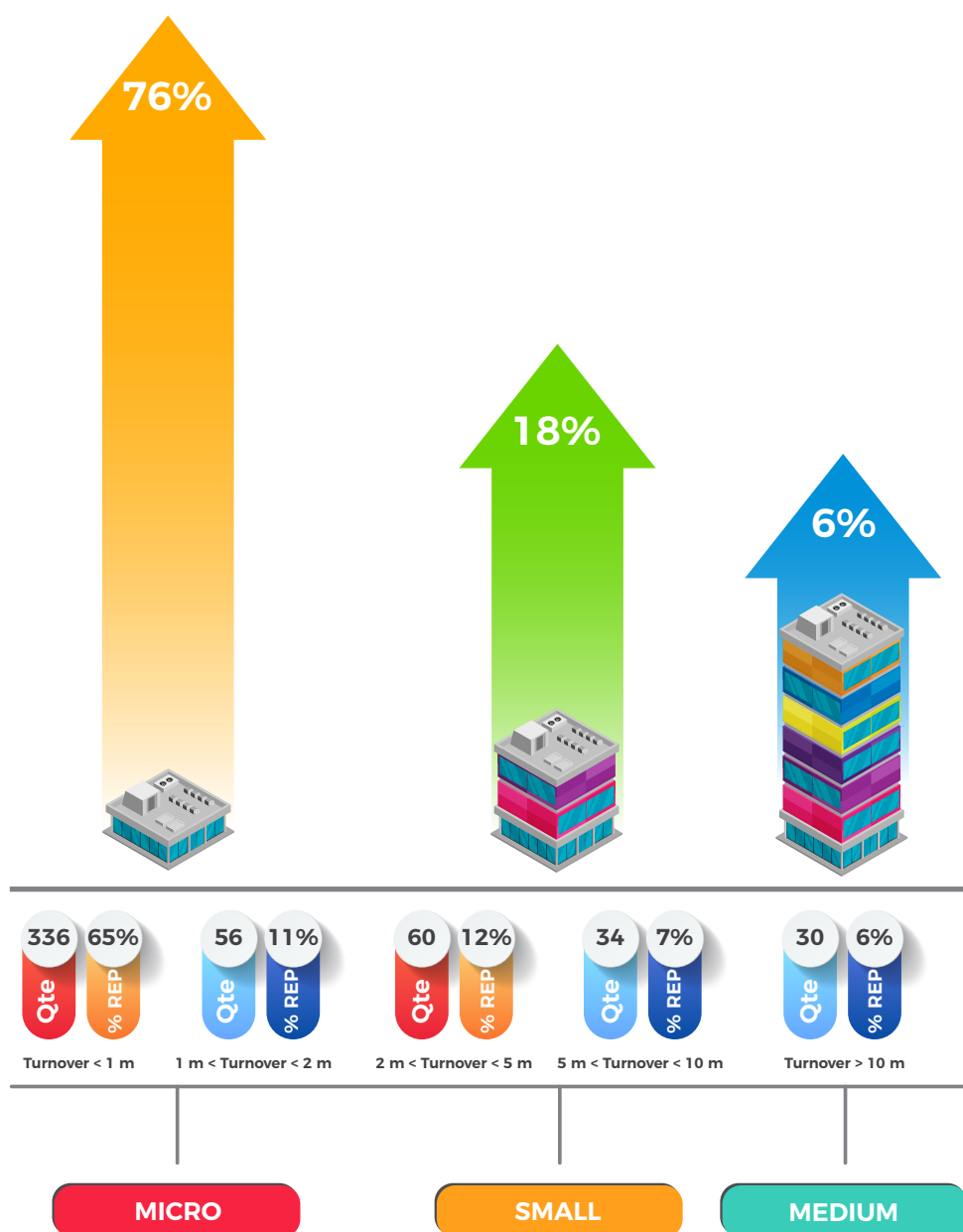
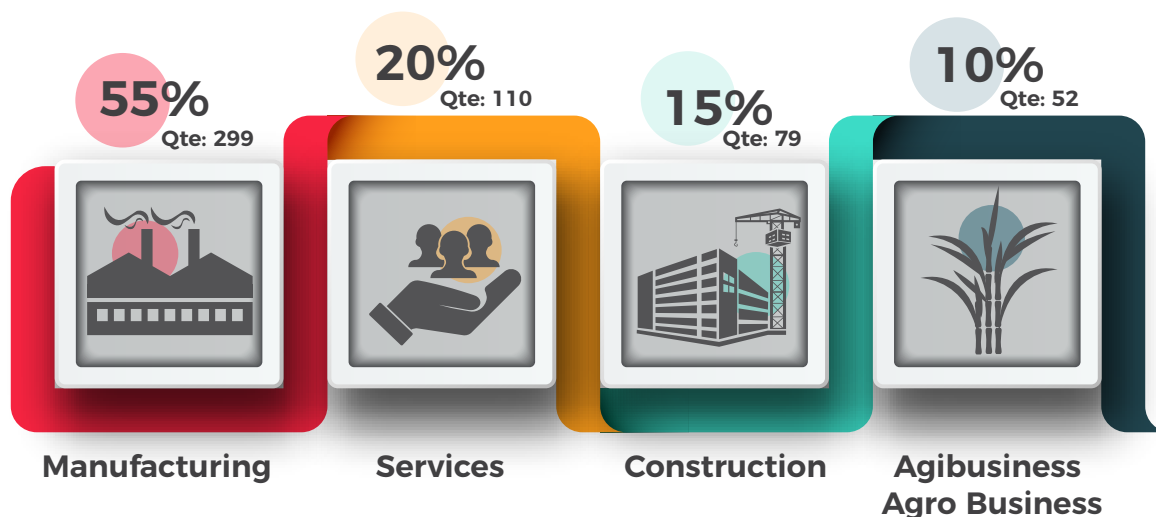
Du 1<sup>er</sup> juillet au 31 décembre 2022, SME Mauritius a aidé 540 schemes déclinés aux PME. La somme totale de l'aide accordée s'élève à Rs 31,218 millions, le chiffre d'affaires cumulative des ces 540 bénéficiaires s'élève à presque Rs 1,000,337,000. Ils emploient 1734 personnes.



Le déboursement par secteur d'activités s'établit comme suit:



## Secteur d'Activités





## SALON DES PME

SME Mauritius a organisé trois Salons des PME de juillet à décembre 2023. Le coup d'envoi a été donné à Flacq suivi de Rose Belle et à Rodrigues. Au total quelque 300 entrepreneurs locaux ont pu exposer leurs produits et plus de 50,000 visiteurs ont profité des offres alléchantes. Retour sur les moments forts.





# LES RÉSEAUX SOCIAUX, UNE VITRINE INCONTOURNABLE

Avec plus de 3.7 milliards d'utilisateurs dans le monde, les réseaux sociaux sont devenus les outils incontournables de votre stratégie marketing. Un calendrier de publication bien ficelé, du nouveau contenu régulièrement mis à jour, une connaissance de vos followers et la sélection des bonnes plateformes ne sont que quelques-uns des facteurs qui impactent significativement sur la visibilité et les ventes. Les réseaux sociaux constituent une ligne directe entre vous et vos clients actuels et futurs. Ces plateformes sont considérées aujourd'hui comme les meilleurs moyens pour les entreprises de communiquer avec leurs clients.

Beaucoup de nos PME à Maurice ont choisi d'exploiter ces réseaux d'êtres humains les plus connectés de la planète afin d'établir des relations "inter canaux" significatives et d'apporter des solutions à leurs problèmes. Quelques entrepreneurs nous partagent leurs expériences...



Sonali vient de se lancer dans l'artisanat et elle fabrique des bombes de bain. Pour elle, les différentes plateformes sont des vitrines incontournables pour faire démarrer son entreprise. Cette jeune passionnée a pu connaître les goûts du marché à travers les outils digitaux. « Si j'arrive à grandir aujourd'hui c'est grâce aux médias sociaux, je peux facilement identifier les besoins de mes clients et me connecter avec eux ».

Pour cette jeune entrepreneure, chaque PME devrait avoir leur page pour promouvoir leurs produits et services. Avec les réseaux sociaux, Sonali pense faire connaître ses produits à davantage de clients.



**SONALI BEEDASEE**

**PERSONALITY  
ORGANICS**



Pour sa part **Amalgam watches** utilise Facebook, Instagram et la société a récemment rejoint la plateforme Tik Tok. Raheem soutient que « les différentes plate-formes nous aident à atteindre facilement notre marché cible qui touchent plus les jeunes ». Pour rappel **Amalgam Watches** est spécialisé dans la fabrication de montres personnalisées. L'entrepreneur met aussi l'accent sur le fait que la présence de leur compagnie sur les réseaux sociaux ajoute plus de crédibilité aux yeux de la clientèle. De plus, ce créateur de montres customisées trouve que les réseaux sociaux permet à l'entrepreneur de faire un examen indépendant et communiquer directement avec un client. « Puisque l'investissement est très faible pour promouvoir vos produits ou services, j'invite les entrepreneurs à s'investir davantage ». Cependant, le jeune homme souligne que l'utilisation des Réseaux sociaux dépendra également de l'activité commerciale et qu'il faut vraiment faire attention aux commentaires négatifs.



**RAHEEM HOSANY**

**AMALGAM  
WATCHES CO LTD**



Pour Safina l'univers des plantes n'a pas de secret mais pas que ! Cette femme entrepreneure de Flacq utilise les différentes plateformes de communication pour promouvoir ses plantes. « Pour être visible, nous devons être partout moi par exemple, j'ai commencé avec Facebook et maintenant je suis sur Instagram et Tik Tok ». Fièremment, elle nous fait part que **Pépinière de L'est** a plus 11000 Likes sur sa page Facebook. Elle utilise ces plateformes pour informer le grand public des différents types de plantes proposées et aussi de mettre en avant les plantes en promotion à l'approche des fêtes. Safina invite même ses followers à la rejoindre lors des événements auxquels elle participe avec son équipe. Pour terminer l'entrepreneure à la main verte trouve, « que les entrepreneurs ne doivent plus compter uniquement sur le bouche-à-oreille mais plutôt être proactifs et montrer leurs talents à travers les différents médias existants ».



**SAFINA LAGAN**  
**PEPINIÈRE DE L'EST**



Autre entrepreneur qui n'hésite pas à utiliser les réseaux sociaux pour faire valoir leur talent c'est Patrice John. Pour ce charpentier de Port Louis, le bois ainsi que Facebook n'ont pas de secret. Il utilise cette plateforme avec WhatsApp pour promouvoir ses services et montrer aux clients et le public en général son savoir-faire. « La plupart de mes clients me contactent sur Facebook et ont continué la conversation sur WhatsApp. J'envoie parfois via WhatsApp les photos des différents bois que j'utilise voire les devis. Je trouve que c'est facile et direct ». En gros Facebook et WhatsApp ont été très bénéfiques pour le développement de son business. Maintenant Patrice veut communiquer avec ses clients à tout moment à travers d'autre outils comme Instagram et Tiktok. Pour lui, c'est un gain de temps qui encourage les autres entrepreneurs. « Je pense qu'il faut aussi faire attention aux arnaqueurs car j'ai vu que certains prennent mes photos et déclarent que c'est leur travail ».



**PATRICE JOHN**  
**WOOD FOR LIFE**



## CONSEILS EXPERT

La clé pour être visible sur les réseaux sociaux et atteindre ses objectifs à travers le marketing en ligne est l'engagement unique et différencié avec les clients et le public en général. Il ne s'agit pas de publier pour alimenter les profils, mais bien d'établir des relations ciblées à travers les différentes plateformes et tenter d'apporter un éclairage nouveau par rapport à votre domaine d'expertise. C'est ainsi que les clients qui pourraient avoir besoin de vos services sauront ce que vous pouvez accomplir et engageront la conversation pour en savoir plus. Une façon simple, subtile et efficace pour être visible, sans forcément vendre. Pour vous aider à naviguer à travers les mystères du web, voici quelques conseils de Patricia Aliphon, qui est une de nos formatrices mais aussi une entrepreneure dans le domaine de la stratégie digitale et consultante en gestion d'entreprise.



**PATRICIA ALIPHON**  
**ENTREPRENEURE  
ET FORMATRICE EN  
DIGITAL MARKETING**

## 1. Réalisez un audit des réseaux sociaux

Se remettre à jour, comprendre les tendances et dépoussiérer les profils négligés et s'appuyer sur ce qui fonctionne : voici en quelques étapes un audit des réseaux sociaux pour comprendre ce qui se passe. Cela vous aidera à élaborer une stratégie de marketing judicieuse pour votre développement à venir.

Un audit comprend :

- Comprendre ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas dans votre stratégie actuelle de marketing sur les réseaux sociaux.
- Analyser ce que vos concurrents publient sur les réseaux sociaux.
- Rafraîchir vos profils avec de nouvelles photos de couverture et de nouvelles annonces.



## 2. Sélectionnez les meilleures plateformes de réseaux sociaux

Votre entreprise doit-elle utiliser toutes les plateformes disponibles ou plutôt choisir entre Facebook, LinkedIn, Twitter, Pinterest, Snapchat, Instagram ou même TikTok, les plateformes qui correspondent le plus au message à communiquer ? Une stratégie toutes plateformes risque de diluer les messages ou même les saborder. C'est l'audience que vous essayez d'atteindre qui déterminera la plateforme à choisir. Chaque plateforme offre un public cible en fonction de vos objectifs, et certaines plateformes regroupent une partie de l'audience recherchée. N'hésitez pas à tester différentes plateformes pour trouver votre audience cible.



## 3. Apprenez à connaître votre public et vos followers

Il est essentiel pour les petites entreprises de connaître les données démographiques de base telles que l'âge, le sexe, la profession et leur emplacement. Cela permet non seulement d'améliorer votre prestation, mais aussi de dépenser judicieusement l'argent consacré au marketing sur les réseaux sociaux. Même si vous ne devez pas faire d'hypothèses sur les persona des clients en vous basant uniquement sur les données démographiques, elles peuvent vous fournir un point de départ.



## 4. Développez et utilisez un calendrier de contenu pour les réseaux sociaux

Tout spécialiste du marketing qui a passé du temps à élaborer une stratégie de marketing des réseaux sociaux réussie vous dira qu'un calendrier de contenu est essentiel.

Il devient beaucoup plus facile de maintenir un flux constant d'engagement et de conversation avec votre public cible lorsque votre contenu apparaît fréquemment dans un flux établi. Le fait que vous publiez constamment du contenu de haute qualité élargit votre portée de manière organique grâce à l'algorithme d'une plateforme, augmentant la probabilité que de nouvelles personnes voient vos messages et augmentant la probabilité que vous gagniez plus d'abonnés.

Un calendrier fournit également un aperçu de haut niveau de la campagne, vous permettant de développer un message de marque puissant et une cadence de contenu. Lorsque vous planifiez votre contenu, organisez-le chronologiquement par date et heure de publication, puis par réseau social. Cela peut sembler intuitif, mais de nombreux spécialistes du marketing oublient de le faire et perdent de vue leurs routines quotidiennes, hebdomadaires ou mensuelles.



## 5. Expérimentez pour trouver les meilleurs moments quand poster

Expérimenter le moment de vos publications pour optimiser l'engagement est le seul moyen d'optimiser les publications. Publier à la même heure tous les jours n'aidera pas à grandir votre base d'abonnés et vos portées de publication. L'idéal est de panacher les heures de publications et de voir ensuite les portées de publications pour savoir les meilleurs créneaux pour publier vos contenus.

Les meilleurs moments pour partager du contenu sur les canaux de médias sociaux dépendent du moment où vos followers sont en ligne, sous quel créneau horaire ils sont domiciliés et d'autres paramètres qui sont parfois aléatoires. Il faut s'armer de patience, la science du digital n'est jamais un long fleuve tranquille et les données changent en permanence.



## 6. Créez du contenu de qualité

Le contenu visuel s'est révélé être l'un des moyens les plus efficaces de communiquer votre message et d'accroître la notoriété de votre marque. Il existe aujourd'hui beaucoup d'outils pour aider à la création du meilleur contenu visuel. Explorez et trouvez ce qui vous convient. Il va sans dire que la qualité des textes, sans fautes d'orthographe, avec des tournures de phrases accrocheuses sont d'une aide précieuse pour que l'algorithme remonte les publications en première position.

Attention : les plateformes peuvent refuser la publication d'un contenu jugé non conformes aux usages et standards des réseaux sociaux.



## 7. Engagez-vous auprès de votre communauté

S'engager activement auprès de sa communauté est un élément important du maintien d'une présence sociale pour toute organisation. Cela est d'autant plus vrai pour les propriétaires de petites entreprises, même si leur temps est leur bien le plus précieux. L'utilisation d'un outil doté de fonctionnalités de gestion de communauté facilitera non seulement vos activités sociales, mais maximisera également votre efficacité.

Pour finir, le maître mot sur une présence efficace sur les réseaux sociaux est l'authenticité. Ne cherchez pas à copier le concurrent, cherchez de l'inspiration dans la veille des comptes mais trouvez votre propre voix pour exprimer ce que vous connaissez sur le bout des doigts. Il n'y a pas de recette miracle, il faut s'armer de patience, publier à intervalles réguliers et vous verrez rapidement le résultat !



# RODRIGUES

## LES ENTREPRENEURS EN FORMATION

À Rodrigues, tout comme à Maurice, SME Mauritius s'est engagé à soutenir et accompagner les entrepreneurs à travers des formations professionnelles de haute facture. L'année 2022 a été synonyme d'apprentissage pour de nombreux entrepreneurs. De juillet à décembre 2022, SME Mauritius (Rodrigues) a organisé des formations en 'Branding', en management, Garment Making and Design, la confection des produits en cuir et Beauty care and grooming.

Pour Comaree Templin, Responsable « Les répercussions de la Covid 19 n'ont pas été que négatives, elles nous ont permis d'innover tout en restant actifs. Les sessions de 'Introduction to Branding' ont été très appréciées par les entrepreneurs à Rodrigues »

Cette formation axée sur les bases du 'Branding' a débuté en juin et s'est déroulée en ligne pendant dix semaines. Les participants ont appris comment établir une marque avec un avantage exclusif pour leur donner plus de visibilité.

Pour sa part Jushveer Koobloll, formateur soutient que « Cette formation tombe à point pour aider les PME à développer une marque solide étant donné les similitudes des offres que ce soit pour l'artisanat ou l'alimentaire. »

Autre formation phare a été le "Leather and Eco Bag Making" où 13 participantes avant-gardistes ont aussi appris à travailler le cuir tout en respectant l'environnement. Pour Caroline Limock, participante « Grâce à cette formation et les autres, ça nous permet de toucher plusieurs types de clientèles, locaux ou les touristes visitant Rodrigues avec pour but de faire du business tout en protégeant l'environnement. Nous souhaitons avoir encore plus de formation de haut niveau comme cela car un plus pour l'entrepreneur de Rodrigues. »

Selon les formateurs, l'enthousiasme des participants était vraiment palpable car il y a eu des échanges constructifs et de très haut niveau. À travers ces formations, SME Mauritius répond présent encore une fois aux attentes des aspirants et entrepreneurs confirmés.



# EN IMAGES:

Global Entrepreneurship  
Week 2022

