

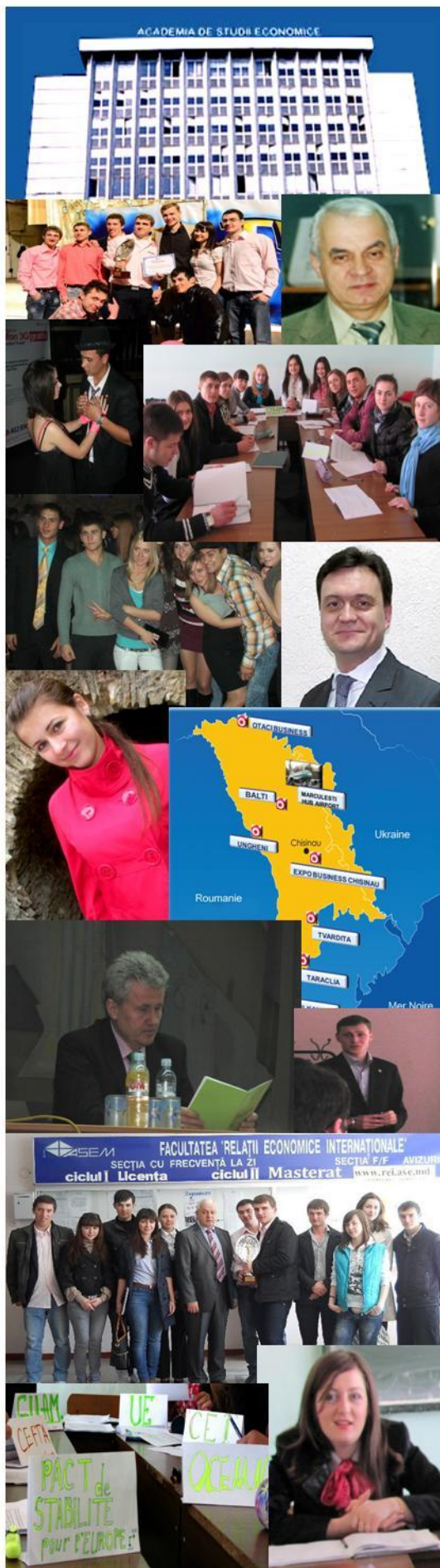


Franco**ph**one

NR. 15, SEPTEMBRE 2011

BULLETIN DE LA FILIÈRE FRANCOPHONE DE
RELATIONS ECONOMIQUES INTERNATIONALES

Anniversaire: L'Académie d'Études Économiques de Moldavie à 20 ans



Le lieu où se forment les grands esprits
Où l'espérance en demain vit
Et lave les doutes et la tristesse
Le temple qui loge notre jeunesse.

Vingt ans de vie, d'expérience
Pleins de travail et patience ;
Écrit chaque jour son poème
Près de nos âmes : l'AEEM.

Bâtiment qui existe par les cœurs
De ses estimés professeurs,
Qui ouvrent sans cesse nouvelles pistes
Pour les futures économistes.

Toujours en forme et en progrès
Elle pave les chemins jusqu'au succès
Et dans ce jour, notre filière
Célèbre le bel anniversaire !

Ayez de bons étudiants
Gardez toujours les hauts standards ;
Proche de la fac de REI
Vive notre chère Académie !

Maricica MIGALATIEV



La coopération moldo-française continue

Depuis 1996, la faculté de Relations Économiques Internationales continue la coopération fructueuse avec les universités de France, de Pologne, d'Allemagne, de Lituanie, d'Estonie, de Biélorussie ou de Roumanie. Ces liens se transposent dans la possibilité des étudiants de la filière francophone d'obtenir un diplôme de vision européenne qui représente pour les jeunes moldaves une rampe de lancement vers l'Europe. En ce sens, nous avons eu l'occasion d'établir un dialogue avec M. Jean-Pierre MATIERE, professeur à l'Université d'Orléans.

Qu'est-ce que vous relie de notre Académie et quel est le motif qui vous fait de revenir ?

Les motifs sont plusieurs. Le premier motif c'est que je suis tout d'abord très attaché à la francophonie dans le monde — en général, dans les pays de l'Est — en particulier. Comme tous les pays d'Est, la Moldavie est l'État où le français est la première langue depuis la maternelle. La deuxième raison c'est qu'institutionnellement on a eu un accord entre l'Université d'Orléans et les universités de Chişinău AEEM et ULIM et cette coopération marche très bien. Et la troisième raison c'est une raison personnelle, parce que j'aime ce pays, j'ai été très bien reçu, j'aime l'atmosphère de Chişinău et l'esprit qui règne, j'aime les gens qui sont très chaleureux et accueillants.

C'était un coup de foudre pour la Moldavie ?

Je ne suis pas tombé amoureux de Moldavie, parce que ce n'est pas la Moldavie que Chişinău. Je suis allé à pied ce matin et j'aime l'atmosphère, j'aime les jardins, et puis j'aime les étudiants, toutes les générations (je viens ici depuis 2007). Les étudiants sont charmants, gentils et polis, mais en plus ils sont vraiment très motivés, très attentifs, ils parlent très bien le français. Franchement, c'est un plaisir de venir à la filière parce qu'ils sont très bons techniquement et en économie.

Qu'est-ce que vous appréciez le plus aux étudiants moldaves ?

La première chose c'est la motivation. Vous êtes très motivés, on sent que vous êtes très intéressés par ce qu'on vous donne. Même si je fais 2500 km pour vous voir, c'est un plaisir, car vous voulez agir pour vous, pour vos familles, pour votre pays.

Quels sont les avantages de l'obtention d'un diplôme de l'Université d'Orléans ?

Les études à l'Université d'Orléans ou aux universités européennes, en général vous donnent du poids à votre CV. Ça vous ouvre les portes de l'Europe, cela vous ouvre les portes du demain, et plutôt, cela vous donne une dimension européenne que la Moldavie n'a pas encore. Et puis c'est vrai, je dis franchement je crois qu'un diplôme d'une université plutôt réputée, d'Université d'Orléans, est très bon.

Quelles sont les difficultés des étudiants et même les vôtres dans le processus de communication et d'étude ?

J'ai un regret de ne pas parler roumain, parce que c'est un problème de communication. Mais j'aime bien aussi la langue roumaine, c'est très chantante. Au niveau d'apprentissage il n'y a pas de problèmes de communication, parce que j'ai vu des étudiants qui sont allés au master et au bout de 15 jours à 3 semaines qu'ils soient en France

avec le langage ça va très bien. Vous avez de bon français. Donc quels que soient les problèmes d'ordre technique les étudiants moldaves ont les amis français pour les aider.

Voyez-vous dans les étudiants moldaves un potentiel viable, capable d'améliorer et de changer la situation dans notre pays ?

Oui, franchement, je crois que les étudiants moldaves représentent un potentiel viable. Je dis aux étudiants qu'ils sont l'avenir de leur pays. J'ai toujours mentionné à toutes les générations: « Allez en Europe pour faire les études, éventuellement pour faire une expérience, et puis, revenez dans votre pays parce que votre pays a besoin de vous ».

Le grand problème de Moldavie c'est qu'environ 20% du PIB vient de ce que les moldaves expatriés ramènent à leur pays. Mais je suis sûr, qu'avec des gens techniquement compétents, qui vont

connaître l'Europe, le marché européen, qui vont créer des entreprises, la situation changera, car vous êtes le potentiel de développement de la Moldavie. On sait que vous avez les plus grandes difficultés à cause de l'instabilité politique. En la dépassant je pense que les étudiants diplômés, de grande qualité comme vous, reviendront ici et seront sûrs de pouvoir gagner d'argent.

Vous êtes la richesse de ce pays, si la richesse s'en va, le pays décollera. Je considère qu'il faudra que les étudiants se regroupent et qu'ils fassent une puissance pour créer des entreprises. Je les cris qu'ils doivent prendre confiance en eux mêmes.

Allez en Europe pour faire les études, éventuellement pour faire une expérience, et puis, revenez dans votre pays parce que votre pays a besoin de vous!

Quel a été le plus intéressant moment dans votre activité professionnelle ?

Quand je suis en Moldavie, tous les jours sont intéressants (rit). Mais la première fois que je suis venu j'ai eu beaucoup d'émotions parce que c'est là où je suis tombé amoureux. Une autre fois c'était aussi quand en plus de mes cours au niveau de licence on a travaillé pour un projet de coopération qui m'a donné de grandes émotions et également qui m'a ramené de forts points professionnels.

Avez-vous un message à transmettre à l'occasion de notre anniversaire de 20 ans ?

Je veux vous souhaiter un très heureux anniversaire. Je suis de tout cœur avec vous et je partage le bonheur de ces 20 ans. Quand on a 20 ans, on est amoureux, donc il faut que vous soyez amoureux de votre avenir. Et puis je vous souhaite de continuité, de prospérité et je veux remercier à tous les partenaires moldaves et les institutions et collègues, le directeur, le doyen et les étudiants.

Il faut que vous soyez amoureux de votre avenir.

Maricica MIGALATIEV, Julian ROTARI

Dans ce numéro

Anniversaire: L'Académie d'Études Économiques de Moldavie à 20 ans	1
La coopération moldo-française continue	1
Historie de succès de l'AEEM	2
Jeunes en action	2
Pourquoi investir en Moldavie?	2
Expérience française	3
Sensation de voyages	3
La coupe à TVC reste chez nous	3
Sondage	3
Table ronde: Moldavie dans les processus intégrationnistes	4
51 secrets avant de monter votre business	4
EconoRire	4
Mots croisés	4
Sudoku	4



Histoire de succès de l'Académie d'Études Économiques

L'Académie d'Études Économiques de Moldavie représente l'un des plus importants cultivateurs de grands esprits et des personnes qui portent en temps le nom de l'institution avec fierté et reconnaissance. A l'occasion de notre anniversaire, nous voulons vous présenter une histoire de succès, ayant comme protagoniste principal M. Dorin RECEAN, Vice-ministre de la Technologie de l'Information et des Communications qui a fait ses études à l'AEEM, spécialité Management des Relations Économiques Internationales.



professeurs très intéressants, avec l'esprit perspicace — ce sont quelques-uns parmi les autres. Au-delà des matériaux, au-delà des programmes pour les étudiants, au-delà des études et des interactions étudiant - professeur, la communication qui s'est formée entre nous et l'institution de l'AEEM a établi une communauté. Ça c'est une grande valeur et je me sens parfois privilégié que j'ai fait partie de cette communauté.

Vous avez fait des études dans un pays européen. Quelles sont les différences entre les cadres didactiques de l'étranger et celles moldaves ?

Oui, j'ai fait mon master *Administration des affaires*, c'était une sorte de partage des études universitaires, puis j'ai pris la franchise comme affaire pour la promouvoir localement.

Je pense que c'est mieux d'éviter les comparaisons entre les enseignants de Moldavie et ceux de Roumanie, de Russie, d'Ukraine, des États-Unis, de France ou de Belgique où je suis diplômé, à l'Université Américaine. Il est important de voir une tendance claire d'évolution chez nous universités et en même temps chez celles de l'étranger. Et puis, je considère que le succès d'un étudiant représente 80% la responsabilité personnelle et 20% la responsabilité de la faculté parce que, actuellement, personne ne nous empêche d'avoir accès aux meilleurs ouvrages didactiques, personne ne nous empêche d'avoir accès aux plus récentes analyses des phénomènes locaux et mondiaux, nous avons l'Internet, les sites amazon.com, eBay.com où nous pouvons acheter

Comment ont influencé vos études à l'AEEM sur votre future carrière de succès ?

A mon avis chacun compte à sa place et ça c'est très important. Aussi, je crois que n'importe quel pas nous faisons : soit-il petit ou grand, il est important dans la vie. Je viens à l'AEEM d'un groupe de l'École Polytechnique de Chişinău. Par contre, c'était un accident, parce que toute ma vie j'ai voulu être ingénieur, mais j'ai obtenu mon diplôme d'une faculté économique et je suis content de ça. Je comprends que la vie m'a donné beaucoup d'opportunités et le fait que j'ai étudié à l'AEEM, que j'ai connu mes collègues et que j'ai eu des

n'importe quel matériel, à un prix assez accessible. Ce qu'encore l'AEEM ou l'Université d'État de Moldavie ne peuvent pas offrir, c'est la communauté, le networking, qu'on peut avoir à Londres, à New York ou à Oxford. Autrement, en ce qui concerne la qualité des études, elle dépend de l'étudiant en proportion de 80%.

Le succès d'un étudiant représente 80% la responsabilité personnelle et 20% la responsabilité de la faculté.

Les relations économiques moldaves sont relativement jeunes. D'après vous quand cette situation changera et nous devierons des partenaires sûrs et intéressants pour l'extérieur ?

Je pense que ces relations évoluent et la Moldavie a subi des changements structurels fondamentaux. Heureusement, nous sommes aujourd'hui dans une situation où plus de 50% du commerce extérieur est établi avec l'Union Européenne. Il y a 10 ans que 80% du commerce extérieur était avec la Russie et les pays de CEI. Il ne faut pas se complaire, mais nous devons être compréhensifs avec ce qu'en fait c'est passé. A mon avis, chez nous, la politique comporte plus d'incertitude que les affaires. Ça signifie et que le Gouvernement devient de moins en moins pertinent pour les entreprises (*rit*). Mais, en même temps, nous devons être contents, car malgré tout ce qui a manqué aux affaires, en ce qui concerne le soutien gouvernemental, les choses ont évolué dans le bon sens, et le bon sens représente l'augmentation de la productivité, ce qui est le fondement d'une croissance économique saine. Nous sommes habitués avec l'idée que nous avons un avantage, parce nous venons de la CEI et nous pouvons vendre davantage en Russie, en Ukraine, etc.

Par contre, nous ne sommes pas trop compétitifs, mais pour en devenir sur le marché russe, il faut être compétitifs et sur le marché de l'Union Européenne et je dois mentionner encore une fois ici l'indicateur de productivité.

Également, la qualité du management et des affaires augmente. Nous sommes plus ouverts pour les investissements bien pensés et bien ciblés que pour les investissements sporadiques. Même si on dit que l'AEEM donne trop d'économistes ou l'Université d'État de Moldavie donne trop de juristes, et je reconnais ça, car dans mon activité je trouve un grand déficit d'ingénieurs, d'artisans, je considère qu'en 5-7 ans nous aurons un nombre suffisant des spécialistes pour tous les domaines, et nous aurons un marché de travail mature.

L'économie mondiale est de plus en plus intégrée et on sent l'effet de la mondialisation même dans la Moldavie dans le secteur des services, ce que nous ne pouvons pas dire de l'économie de production. Quel terme offririez-vous à la Moldavie pour une éventuelle intégration dans le processus global de création des biens matériels par l'économie de production ?

La mondialisation n'a jamais été contestée si fort qu'aujourd'hui, à cause des motifs plutôt subjectifs, suite à la crise mondiale qui a eu lieu. Nous attendons *The World is Flat 4* pour voir comment réagir dans cette situation. A mon avis, la mondialisation représente un avantage, elle est nécessaire pour homogénéiser les relations économiques et sociales. La République de Moldavie participe activement à ce processus, notre économie est très ouverte et, respectivement, nous avons des fluctuations extérieures, ressenties plus ou moins chez nous. Mais, nous ne sommes pas suffisamment intégrés dans l'économie mondiale et nous ne sommes pas encore prêts pour ça, à cause de notre faible productivité - l'élément responsable du notre degré d'implication dans le processus de la mondialisation, par le biais des exports. Ainsi, on pose la question, comment pouvons-nous nous intégrer ? Avec quels produits et

quels services ? Il est difficile de voir que la Moldavie se transforme dans un centre de production comme par exemple certaines régions de Chine, de Japon, de Corée de Sud. Je pense que nous n'avons pas encore exploité les ressources pour les services puisque je vois en ce sens un très grand potentiel prêt à être développé. Ça ne signifie qu'il ne faut pas attirer chez nous des centres de production, comme nous avons l'exemple de la compagnie *Draxlmaier Group*, qui s'occupe de l'assemblage des câbles pour *Siemens* et *BMW* ou les concurrents de cette compagnie qui aussi veulent créer des filiales chez nous. Et puis, il y a des difficultés avec les personnes qui partent à l'étranger et en même temps avec celles qui restent et qui sont paresseuses, car elles reçoivent 300-500 euros de ceux qui travaillent à l'étranger et c'est difficile de les motiver à travailler.

Le PIB de Moldavie est constitué, en grande partie des envois de fonds. Quelle est la solution pour le changement de la situation ?

Il ne faut pas regarder cette chose à travers un prisme négatif. Nous discutons maintenant comment passer de la phase de consumerisme de la société, comment faire ainsi que tous ces flux se transforment en investissements. On sait que d'après la pyramide de Maslow, la population tend à augmenter le confort matériel jusqu'à un certain niveau, comme besoin fondamental, et puis on peut parler des autres valeurs plus importantes. En ce sens, l'État doit créer des politiques capables de faciliter et pas de forcer la transformation des envois de fonds en investissements. Il y a, par exemple le programme PHARE 1+1, l'essence duquel réside dans le fait que pour chaque dollar des envois de fonds investis, l'État offre un dollar comme subside. On trouve également des choses plus mécaniques comme la vente des produits financiers ou un élément très important qui tient d'investissement - le marché financier, la Bourse. En ce contexte, l'État se prépare aussi et je suis sûr qu'il sera en mesure de tirer certains actifs non privatisés par le marché financier et ainsi, le PIB va augmenter.

Quels sont vos conseils pour les jeunes spécialistes ?

Il faut qu'ils apprennent toujours, apprennent et apprennent. Il faut qu'ils stimulent la créativité. Nous avons besoin d'entrepreneurs, des jeunes ambitieux, capables d'assumer la responsabilité pour eux - mêmes et aussi pour leurs collaborateurs. Je suis content que le nombre d'entreprises et d'affaires intéressantes créées par les étudiants augmente. Vous devez ouvrir votre propre boîte et la promouvoir, car il existe aujourd'hui la possibilité de vous exposer globalement immédiatement, il ne faut pas attendre. De nos jours, tant la partie de la communication, représentée par l'Internet, que la partie de la logistique, représentée par les réseaux logistiques : la poste, le transport aérien, naval, elles sont toutes disponibles. Nous n'avons pas eu cette opportunité, car il y a 7 ans qu'on ne pouvait pas s'imaginer cette exposition globale. Aujourd'hui, c'est simple.

Nous avons besoin d'entrepreneurs, des jeunes ambitieux, capables d'assumer la responsabilité pour eux - mêmes et aussi pour leurs collaborateurs.

L'AEEM célèbre l'anniversaire de 20 ans. Laissez-nous un message à cette occasion.

Je suis très heureux pour tous qui ont été, qui sont encore et qui seront près de l'AEEM. Je voudrais remercier à tous les professeurs qui nous ont protégé, je tiens à remercier à tous mes collègues, avec lesquels j'ai collaboré et avec lesquels je travaille encore et je veux vous souhaiter d'avoir le courage d'être ambitieux.

Marcica MIGALATIEV, Julian ROTARI

Jeunes en action



Esprit vivant, ambition et désir. Ce sont quelques qualités qui peuvent caractériser la diplômée de la Faculté de Relations Économiques Internationales - Elena DUMITRAS. Volontaire aux quelques organisations, membre du Sénat des Étudiants, de l'Association des Économistes de Moldavie, boursière et possesseur de plusieurs diplômes parmi lesquels ce de deuxième degré « Le meilleur étudiant de l'AEEM 2010 », elle représente pour tous les jeunes un exemple d'implication et sûrement l'une de personnes qui pourra rendre meilleur l'avenir de notre pays.

Pourquoi as-tu choisi l'AEEM, la faculté Relations Économiques Internationales ?

J'ai choisi l'AEEM parce que j'ai senti que dans cette institution j'aurais beaucoup d'opportunités de devenir le meilleur spécialiste, REI - parce que c'est la faculté qui me représente, qui ouvre mes portes vers les pays du monde, qui est capable de développer mon esprit d'analyse comparative et efficace.

Est-ce que l'AEEM représente la voie vers le succès? Si tu pouvais choisir encore une fois la spécialité, serait-elle la même ?

Je suis sûre que l'AEEM est un chemin vers le succès parce qu'elle a mis mes bases du jeune spécialiste, m'a développé beaucoup de qualités, m'a donné la possibilité d'avoir accès à une grande bibliothèque. Aussi, grâce à l'AEEM j'ai pu obtenir le niveau C1 dans le domaine des affaires et faire la licence délocalisée de l'Université d'Orléans. Après 3 années je peux dire avec certitude que le choix a été très réussi et je n'ai aucun regret, voilà pourquoi je remercie beaucoup à tous les professeurs de l'apport offert au renforcement de ma personnalité.

L'AEEM est un chemin vers le succès parce qu'elle m'a posé les bases du jeune spécialiste, m'a développé beaucoup de qualités, m'a donné la possibilité d'avoir accès à une grande bibliothèque.

Partage avec nous tes souvenirs en ce qui concerne l'AEEM - les bons moments et ceux difficiles.

Heureusement, j'ai eu plus de beaux moments que des mauvais. Les meilleurs ont été la possibilité d'avoir une atmosphère lucrative, de pouvoir atteindre le succès et de démontrer que mon travail est efficace et apprécié. Aussi, j'ai vécu les plus beaux instants quand j'étais évaluée à la juste valeur au cours, quand j'ai été annoncée que j'ai obtenu une bourse ou que mon travail au « Simpozionul Internațional al Tinerilor Cercetători » a été apprécié avec la première place.

Pendant 3 années, tu as réussi d'obtenir un grand nombre d'achèvements. Quelle est la clé de ton succès ?

La clé du succès consiste dans le travail, l'ambition, la confiance dans mes forces et dans le soutien des personnes qui sont près de moi. Aussi, il est important de s'impliquer dans beaucoup d'activités extracurriculaires, de bénéficier de toutes les opportunités possibles et de passer le temps efficacement. On doit participer aux concours et travailler beaucoup sur son CV pour pouvoir obtenir une bourse.

Quels sont tes plans d'avenir ?

J'ai beaucoup de plans et je dépose assez d'efforts pour que ceux-ci deviennent réalité. Je veux faire mon master à l'étranger pour me spécialiser et avoir un plus haut niveau de connaissances. Aussi, je veux créer mon entreprise d'après les exemples de ceux français. Mon rêve d'encourager l'ouverture des entreprises en Moldavie va continuer parce que je soutiendrai toujours les trainings réalisés par *Winrock International* pour les femmes qui sont dans des situations défavorables.

Marcica MIGALATIEV

Pourquoi investir en Moldavie ?

La République de Moldavie offre toute une série d'avantages aux investisseurs :

- Démocratie stable
- Localisation stratégique - situation géographique avantageuse entre l'est et l'ouest
- Suite à l'adhésion de la Roumanie à l'UE, la Moldavie est devenue voisine de l'UE
- Main-d'œuvre qualifiée, pas chère et avec un bon niveau de maîtrise des langues étrangères, en dehors du roumain et du russe
- Disponibilité de ressources naturelles, surtout dans le domaine agro-alimentaire, la Moldavie étant un fournisseur traditionnel de produits de qualité pour toute la région
- Conditions climatiques favorables à la production d'une large variété de produits agricoles
- Préférences commerciales accordées par l'UE
- Un grand nombre d'accords commerciaux conclus avec tous les états-membres de la Communauté des États Indépendants
- Un grand nombre d'accords bilatéraux sur la protection mutuelle des investissements
- Main d'œuvre très productive, efficace, rentable et à faible coût. Une "Chine francophone" à notre porte.
- Population motivée par tout type de travail susceptible de lui apporter un revenu mensuel stable
- Un pays très bien placé sur la carte eurasiennne, aux futures frontières de l'Union Européenne
- Une politique d'incitation à l'investissement et à la création d'entreprises (zones franches, défiscalisation), afin d'attirer les entrepreneurs désireux de se positionner sur un marché « eurasienn », dont la Moldavie est un important carrefour.
- Un pays pluriculturel de par son histoire et une population francophone
- Production efficace à coûts réduits
- Stabilité politique et relations étroites avec les institutions de l'UE
- Système bancaire en constante modernisation
- Situation géographique favorable, accès facile aux marchés importants
- Infrastructures routières, télécommunications, avec un secteur aérien rationalisé (1 aéroport international) et un secteur ferroviaire en transformation, le tout dans une volonté politique générale ambitieuse.
- Une politique étrangère dynamique et une implication active dans les programmes internationaux tels que TACIS, PHARE, etc.

A noter aussi que le Gouvernement moldave a mis en place plusieurs privilèges fiscaux, tels que l'exemption de la taxe sur les entreprises, facilités fiscales prévues pour certains genres d'activités et pour les investisseurs qui déploient leurs activités économiques à l'intérieur des zones franches.

Le document principal réglementant le cadre juridique des investissements étrangers est la Loi sur les investissements dans les activités entrepreneuriales nr. 81-XV, du 18 mars 2004.

La Loi définit les droits et les obligations des investisseurs.

Droits des investisseurs
1. La liberté du placement des investissements.

Les investisseurs peuvent investir dans n'importe quel domaine d'activités à condition de respecter les intérêts de la sécurité nationale, la législation anti-monopole, les normes de protection de l'environnement, de la santé publique et de l'ordre publique.

2. Non-discrimination des investissements.

Les investissements ne peuvent pas être soumis à la discrimination en fonction de la nationalité, du domicile, de la résidence, du lieu d'enregistrement, de l'état d'origine de l'investisseur, ni en fonction d'autres motifs.

Les investisseurs bénéficient de conditions équitables d'activité, ce qui exclut toutes mesures qui pourraient causer des obstacles à la bonne gestion des investissements.

Tout avantage accordé aux investisseurs qui ne contrevient pas aux accords internationaux sera respecté et ne constituera pas l'objet de la discrimination.

3. Transparence

Les textes législatifs et les règlements qui concernent directement les investissements sont publiés conformément à la législation en vigueur.

Les autorités publiques qui se proposent de développer des politiques d'investissements doivent organiser des consultations publiques et les faire connaître avant de les mettre en œuvre.

4. Respect garanti des droits des investisseurs

Les autorités publiques doivent respecter les droits des investisseurs proclamés par la législation. Si une autorité publique enfreint les droits d'un investisseur, il a le droit de demander le rétablissement du droit violé et la réparation des préjudices.

Les investissements ne peuvent pas être expropriés ou soumis à d'autres mesures aux effets similaires qui pourraient priver l'investisseur du droit de propriété ou du contrôle sur les investissements.

5. Garantie de la réparation des préjudices

Les investisseurs bénéficient du droit à la réparation des préjudices causés suite à la violation de leurs droits ou à d'autres actions illégitimes des autorités publiques. Les dédommagements doivent être équivalents à la valeur réelle du préjudice et doivent être accordés par l'autorité publique coupable.

6. Aplanissement des litiges

Les litiges dans le domaine des investissements doivent être aplanis prioritairement à l'amiable. Au cas d'échec de cette méthode, le litige est réglé par les organes compétents de la justice de Moldavie ou par un organe d'arbitrage, compte tenu des conventions internationales sur l'arbitrage.

7. Autres droits

o Les investisseurs étrangers bénéficient du droit d'utiliser et de transférer librement de l'argent et des biens sur le territoire de la République de Moldavie et à l'extérieur du pays, après avoir accompli les obligations fiscales.

o Les investisseurs étrangers bénéficient du droit de convertir librement de la monnaie nationale moldave en devise étrangère et vice-versa, en conformité avec la législation en vigueur de la République de Moldavie.

o Les investisseurs étrangers ont le droit de rapatrier les revenus obtenus en République de Moldavie, après accomplissement des obligations fiscales.

o Les investisseurs étrangers bénéficient du droit de posséder en République de Moldavie des biens immeubles nécessaires pour le déploiement des activités d'entrepreneuriat, à l'exception des terrains à destination agricole et des terrains faisant partie du fonds sylvoicole.

Obligations des investisseurs

1. Respecter les obligations des investisseurs.
2. Déployer leurs activités entrepreneuriales en conformité avec les accords internationaux, avec la Loi sur les investissements entrepreneurial et les autres textes législatifs.
3. Répondre aux exigences légitimes de la part des autorités publiques.



Source: www.moldavie.fr, www.miepo.md

Expérience Française

L'envie était plus forte que la raison, la confiance était plus grande que la peur de l'inconnu... Comme ça trois étudiantes se sont trouvées à Paris.



Dès que nous avons commencé par découvrir la beauté de cette merveilleuse ville, nous étions vraiment étonnées : la Tour Eiffel, les Champs Elysées, l'Opéra, le Panthéon, le Musée du Louvre, la Place de la Concorde, la Géode, le Château et les Jardins de Versailles et bien sûr le plus aimé Disneyland.

Une autre merveille française est la richesse de la cuisine avec le foie gras, les fromages, les baguettes, les macarons et les vins qui peuvent être assortis avec la diversité des plats.

Tous ces miracles découverts avec mes amis, m'ont créé un été inoubliable.

Bien sûr je me suis reposée très bien, mais également j'ai travaillé dans la Galerie Lafayette, dans le rayon des lunettes de soleil des plus célèbres marques, comme ça j'ai eu l'occasion de me mettre en contact avec les plus riches et en même temps intéressants clients. En plus j'ai fait partie d'un collectif de travail jeune et dynamique. Là-bas, j'ai appris beaucoup de nouvelles choses concernant les politiques de magasin, les marques, la psychologie des clients, les tunings...



Finalement j'ai gagné une très bonne expérience, j'ai visité les beautés de la France, j'ai amélioré mon français et j'ai beaucoup d'amis français qui me manquent déjà.

Vacances à Paris... moi, j'adore...

Faites comme moi, passez du rêve à la réalité...

Valeria COJOCARI
EMREI—291

Sensations de voyages

Lorsqu'on voyage n'importe où – dans nos rêves et nos pensées, dans notre pays, à l'étranger – ce qu'on saisit est émouvant. Et à l'issue de tout voyage le sentier étroit qui nous rendait vers un but quelconque devient soudainement plus large. La bande ajoutée prend une valeur inconcevable – c'est la bande de la création, d'imagination, de songe et d'extension de l'enthousiasme du voyage effectué.

Moi, j'ai un faible pour le beau. Mais qui ne partage le même sentiment ? Je raffole de visiter des endroits qui inspirent de la profondeur et qui offrent des formes et des couleurs insolites. On peut faire le même voyage dans l'esprit. On n'a pas forcément besoin d'un guide pour cela, car l'imagination est celle qui nous mène et elle peut le faire d'une manière impressionnante. Elle est susceptible de nous montrer tout, sans exceptions. Et par « tout » on peut envisager les hauteurs auxquelles l'homme est capable de monter. Certes, ça nécessite de la concentration. Un voyage pareil peut changer la vie de l'homme, car, lors de ce processus, il concentre une grande partie de ses efforts sur ce qu'il aimerait voir, avoir ou sentir. Or, cette chose modifie uniquement son destin – on attire ce à quoi on s'attend.

Le train-train habituel est propre à chacun. Ce n'est pas la peine de bosser pour y arriver. On gagne davantage en effectuant des voyages. C'est l'instant où l'imagination grandit et grandit et la création devient décisive. Je suis persuadée que ceux qui ont fait un voyage autour du monde ont très vite l'expérience nécessaire pour se rendre compte que la vie est si belle. La multitude de cultures n'empêche pas les gens d'aimer ce qui est beau. En fait, tous veulent voir de beaux jours, d'une belle nature, d'un bel entourage. Les voyages se font pour confirmer à soi-même que la beauté existe et qu'elle persiste.

Qui voyage ajoute à sa vie. « Ceux qui ont fait le tour du monde peuvent faire durer leur conversation un quart d'heure de plus » (Jules Renard). Voyager c'est avant tout rencontrer des gens, car c'est le contact qui prime. Découvrir un monde ça signifie rencontrer le monde qui le peuple. Sur des milliers de visages on apprend à lire des épisodes, des moments, des histoires entières et c'est assez difficile de ne pas se laisser sous l'influence du ravissement, du plaisir, de l'insouciance, mais aussi de la pitié, de la tristesse. La vie de ces hommes nous facilite la compréhension du sens des monuments, des œuvres d'art et même des paysages et de la nature. Quel voyage aurait-on à la campagne, sans voir et rencontrer des paysans ? Ou bien, comment serait un voyage en Afrique centrale sans habitants noirs, mal vêtus ?



Voyager c'est changer de décor, d'idées. Un proverbe tibétain dit que « le voyage est un retour vers l'essentiel ». Je me suis convaincue de la véracité de ces mots. On ne se rend compte de ce qu'on possède, de notre savoir-faire que lorsqu'on voyage et lorsqu'on se trouve dans des nouvelles compagnies. On a toujours quelque chose à apprendre. De toute façon, le voyage est, sans doute, le meilleur professeur de la vie.

Voyager c'est encore goûter des plats traditionnels. Quand on se souvient d'un endroit quelconque, le plus souvent on l'associe avec un goût, une odeur. Voyons la Moldavie : beaucoup d'étrangers qui l'ont quittée se souviennent de notre « mămăliga ». L'Inde serait peut-être le pays des condiments, l'Italie – le pays des pâtes. Le miracle français est le poulet rôti à la perfection.

On doit, bien sûr, au voyage la création des musées, le sauvetage de nombreux sites précieux. Le voyageur est un collectionneur d'images et le voyage – un puissant révélateur de l'imaginaire des sociétés modernes.

« Tout le malheur de l'homme vient d'une seule chose, qui est de ne pas savoir demeurer en repos dans une chambre », constatait Pascal vers 1650... Ou peut-être que tous les miracles qui se passent dans la vie de l'homme viennent du fait qu'il ne peut pas demeurer en repos dans une chambre. Il faut qu'on jouisse de l'entourage tel qu'il est, sans être en quête des événements extraordinaires et alors le beau deviendra plus beau, le bien deviendra meilleur, « ça me plaît » deviendra « j'adore » et le voyage sera ravissant et l'histoire présentera plus d'intérêt.

Cristina LEVINSKI,
EMREI—292



La coupe à TVC reste chez nous

Pour la 4e fois, la Coupe AEEM à TVC s'installe dans le palmarès de la Faculté de Relations Economiques Internationales. Le travail assidu, la confiance et la motivation ont été les éléments de base qui ont propulsé les représentants de « RecrEaTe » vers le succès. Le capitaine de l'équipe, Andrei Sirbu, a accepté de partager ses sentiments et quelques moments vécus lors du concours.

Est-ce que vous avez eu peur d'une éventuelle défaite quand vous avez observé ce qui se passait sur la scène ?

Oui, je pense que dans chaque équipe il y a des situations qui donnent naissance aux doutes en ce qui concerne la victoire, mais nous avons fait l'effort d'être forts et d'atteindre notre but.

En ce qui concerne l'équipe, as-tu choisi les membres en fonction de leurs capacités ou as-tu reçu des suggestions de tes collègues ?

Nous étions une équipe, donc l'opinion de chacun comptait beaucoup et pourtant parmi tous les candidats, nous avons choisi les meilleurs. J'ai même proposé que notre équipe ait comme membres les étudiants de la première année, pour qu'ils obtiennent de l'expérience et pour qu'ils représentent avec succès notre faculté dans les années suivantes.

Et toi, est-ce que tu as eu l'idée de créer une équipe ou tu as été aussi proposé par quelqu'un ? Et pourquoi as-tu choisi ce domaine ?

Pourquoi ce domaine ? Parce que c'est quelque chose savoureux et émouvant en même temps. C'est ce que je peux faire le mieux et je ferai l'effort d'atteindre mes buts. Et, non, je n'étais pas proposé par quelqu'un. Voyez-vous, notre faculté a des étudiants très doués, mais ils prennent rarement l'initiative, voilà pourquoi j'ai décidé d'être responsable de tout ce qui concerne ce concours, et voilà, nous avons réussi.

Quel est ton conseil pour les étudiants capables de faire quelque chose pour la faculté Relations Economiques Internationales ?

Descartes disait « Les hommes peuvent se tromper, mais jamais à cause d'une déduction erronée, mais seulement à cause des expériences peu comprises », donc je vous encourage d'être fermes, de travailler beaucoup et sûrement, vous obtiendrez tout ce que vous vraiment rêvez.

Iulian ROTARI, Maricica MIGALATIEV



Sondage

"Tant qu'on n'a pas choisi tout reste possible", dit un personnage de film. Donc, c'est vrai. La vie est pleine de recherches et de réponses et notre futur dépend de ce que nous choisissons. Et voilà, les dés ont été jetés et la faculté de Relations Economiques Internationales a accueilli ses nouveaux étudiants. Mais quels ont été les motifs principaux pour leurs choix ? Pour répondre à la question, on a fait un sondage parmi ceux-ci. Les résultats ont montré que l'opportunité de rompre les barrières de leurs micro univers, afin de s'assurer un avenir à l'étranger, soit pour continuer les études en France, soit pour travailler ou voyager représente la plus forte motivation parmi les étudiants de notre filière. En même temps, ils ont été attirés par la possibilité d'améliorer leurs niveau de français en l'englobant dans les sciences économiques. Une autre partie des interviewés est venue ici parce qu'elle a la conviction que la faculté offrira les informations nécessaires afin de devenir de bons spécialistes dans le domaine de relations économiques internationales.

Voilà quelques opinions des étudiants envers la question posée « Pourquoi avez-vous choisi de continuer vos études à la faculté de REI ? » :

« J'ai choisi la faculté de REI, pour la possibilité de maîtriser la langue française, pour un diplôme reconnu en France, pour la culture générale, pour être entouré de personnes versées en plusieurs domaines. En même temps, la Moldavie n'a pas beaucoup d'expérience en ce qui concerne les relations économiques internationales, donc elle n'a pas les spécialistes nécessaires et je voudrais en devenir. »

« REI- parce que je veux être plus proche du monde entier, parce que je veux activer à l'étranger et pour avoir la possibilité de voyager. Aussi, je voudrais améliorer mon niveau de français. »

« De nos jours, il existe une tendance de mondialisation de l'économie, donc le poids des spécialistes dans le domaine de relations économiques internationales prend des dimensions de plus en plus importantes. »

Quel que soit le but des étudiants de notre faculté, nous espérons qu'ils accompliront leurs objectifs avec succès. Bonne chance à tous !

Le diagramme suivant reflète les résultats du sondage :

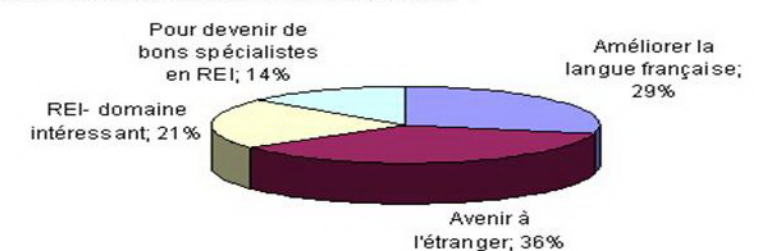


Table ronde: Moldavie dans les processus intégrationnistes

Après 20 ans des transformations politiques, économiques et sociales la République de Moldavie se voit attachée en 2011 aux plusieurs organismes qui réunissent notre Etat avec les pays membres par l'entremise de diverses interactions. Les buts sont différents, les enjeux aussi, voilà pourquoi il est important pour la Moldavie d'évaluer et de comprendre les priorités relationnelles avec ses partenaires extérieurs.

A cet égard, le 21 mars 2011, la Filière Francophone de la Faculté de Relations Economiques Internationales, représentée par le groupe EMREI-101 a célébré les Journées de la Francophonie, en réalisant un débat sur le thème : « Moldavie dans les processus intégrationnistes ». Les étudiants ont souligné les avantages et les inconvénients qui sont apportés par la collaboration de la Moldavie avec les organisations internationales, notamment avec l'OCEMN, l'ALECE, GUAM, le Pacte de Stabilité pour l'Europe du Sud-Est, la CEI et l'UE, afin d'assurer un développement durable, ascensionniste et prospère du pays. Le groupe a eu comme coordinatrice Mme Popa Marina, professeur d'EMREI.

Parmi les avantages remarqués au cours de la discussion on peut mettre en évidence ceux de l'Organisation de la Coopération Economique dans le Bassin de la Mer Noire qui résident dans : l'amélioration du cadre des relations multilatérales, l'intensification du commerce moldave, l'existence d'un appui institutionnel et l'harmonisation des procédures douanières, de la politique de transit unique et taux d'imposition, la réalisation de solides partenariats régionaux et la favorisation de la coopération pour le développement social et économique des régions dans le bassin de la mer Noire, le partage des ressources et des compétences pour la protection de l'environnement, le soutien des initiatives culturelles et éducatives appropriées pour créer un environnement culturel commun dans le bassin de la Mer Noire, ainsi que l'OCEMN représente une étape de préparation pour l'intégration dans l'économie européenne et mondiale et la possibilité de participer aux projets et de bénéficier des aides offerts par l'Union Européenne, dont la contribution de celle-ci représente 60% du total. En même temps, les avantages de l'Accord de libre échange centre-européen se transposent dans : la coopération et l'échange de l'expérience en matière de santé vétérinaires et de l'état phytosanitaire, l'échange d'expérience dans les procédures d'inspection sanitaire, vétérinaire et phytosanitaire, le partage d'expérience en termes de méthodes, techniques et procédures utilisées dans diverses activités, le rajustement des tarifs pour le commerce régional. En ce qui concerne les points forts de GUAM, on remarque l'opportunité de la Moldavie de coopérer avec le Japon, les Etats-Unis, l'Union Européenne, la Pologne, l'établissement des relations fortes, bénévoles dans plusieurs domaines

(économique, politique, culturel, tourisme, technologie informationnelle, transport, etc.) avec la Géorgie, l'Ukraine, l'Azerbaïdjan et autres structures internationales, la possibilité de participer aux plusieurs projets entre les états membres dans un grand spectre de spécialités. Le Pacte de Stabilité pour l'Europe du Sud-Est se fait remarquer par le fait qu'il donne des perspectives claires d'intégration européenne, ainsi qu'assure l'accès aux projets et aux ressources financières de l'UE. La Communauté des Etats Indépendants assure l'opportunité des citoyens de Moldavie de voyager sans visa vers le pays de l'organisation grâce à un accord établi entre



ceux-ci, -des services transfrontaliers, -la réduction des taux douaniers à l'importation, -le faible coût du gaz naturel. Enfin, l'Union Européenne garantit la connexion de la République de Moldavie aux réseaux de transport européens, -la libéralisation du transport aérien, -la sécurité (économique, stratégique, des ressources), -la prospérité, -la possibilité d'atteindre un niveau plus élevé de civilisation, -le renforcement de la démocratie, -l'amélioration des conditions de vie de la population, -le support des efforts de la Moldavie à trouver une solution durable au problème de la Transnistrie, -la collaboration scientifique et en même temps l'UE représente un appui à la restructuration et la modernisation de l'approvisionnement en eau, elle fournit également un soutien technique pour améliorer les systèmes de santé et phytosanitaires, ce qui permettrait l'accès de la République de Moldavie au marché des aliments européen etc.

Parmi les désavantages de ces organisations on trouve -le décalage du niveau de développement économique entre les pays membres qui ne permet pas d'avoir des résultats rapides, significatifs (OCEMN), -l'inefficacité totale des « chemins libres » dans le commerce extérieur avec les produits agroalimentaires, -l'inefficacité des barrières non tarifaires à l'export, -le niveau moyen de développement des pays membres, -le cadre juridique et institutionnel faible de l'Organisation, -les obstacles et les pratiques commerciales déloyaux pour les exportateurs de Moldova sur les marchés de Géorgie, d'Ukraine et d'Azerbaïdjan (GUAM). En ce sens, il faut mentionner que -la CEI ne représente pas une organisation viable, elle inclut seulement des pays débiteurs (avec la dette extérieure importante, y compris celle publique), elle porte de inconvénients comme -l'existence des tensions économiques, tels que les guerres de prix pour le pétrole et le gaz naturel (2005-2007) contre l'Ukraine et la Biélorussie, -la guerre du vin et de l'eau minérale, dirigée contre la République de Moldavie, respectivement, de Géorgie, etc., - l'existence d'une forte économie souterraine et -l'augmentation de la corruption, -la manque des fonds communs visant la réduction du sous-développement. En même temps, l'adhésion à l'Union Européenne favorise -la disparition de certaines valeurs qui font partie de notre société, -le renoncement à la liberté de la prise des décisions, -la perte de la souveraineté et de l'identité nationale, -la dépense des milliards d'euros des pays candidats afin d'atteindre les normes européennes, -l'augmentation importante des prix, -l'effort budgétaire soutenu après l'intégration.

A la fin du débat, on a conclu que la Moldavie doit renoncer à sa dépendance par rapport aux vestiges des organisations qui ne représentent pas une solution pour son avenir. Il faut qu'elle suive, en tenant compte des circonstances externes son propre chemin vers le progrès.

Maricica MIGALATIEV

51 secrets avant de monter votre business

1er Secret : Avoir une attitude positive -N'avez-vous jamais remarqué que votre état d'esprit était pour beaucoup dans la réussite ou l'échec de votre affaire ou de votre vie? Avant de démarrer un projet ou tout autres choses si vous partez vaincus d'avance, vous n'y arriverez jamais. Au contraire dites-vous : " Je vais y arriver" et vous y arriveriez. Ce n'est un pas un miracle, c'est seulement votre subconscient qui vous conduit vers le but que vous vous êtes fixé.

2ème Secret : La persévérance – Il y a des personnes bourres de qualités inestimables et qui pourtant à cause de leur manque de persévérance n'allez jamais jusqu'au bout de leur projet. Et, d'autres gens avec une intelligence moyenne ou même médiocre par rapport à la normal qui grâce à la persévérance avez mieux réussis. Pour mieux y arriver, fixez-vous qu'un seul objectif à la fois et foncez jusqu'à qu'il soit atteint. Puis, par la suite vous pouvez passer à un autre but.

3ème Secret : N'ayez pas peur de voir grand – Toutes les personnes ayant vraiment réussis avaient de grand rêves et les ont atteints. Ils voyaient grand, ils visaient haut et atteigniez les sommets. Il est bien évident qu'il ne suffit pas seulement de voir grand, il faut aussi agir.

4ème Secret : L'action – Sans action vous ne pourrez jamais atteindre votre idéal. Vous ne pourrez jamais atteindre non plus ce que vous désirez. Avoir des rêves est bien, mais sans action vous ne pourrez jamais les atteindre.

5ème Secret : Trouver l'idée qui vous convient – Trouver une idée d'affaire à entreprendre peut quelques fois prendre du temps, d'autrefois elle peut surgir de votre imagination comme par miracle. Plusieurs choix s'offre à vous pour trouver l'idée de génie qui vous correspondra et vous rendra indépendant.

6ème Secret : Où trouver cette idée de génie – Elle peut venir lorsque vous promenez à travers votre ville ou en montagne. Au volant de votre voiture, alors que vous êtes en train de conduire elle fait irruption comme un éclair. Ou encore en lisant des magazines, des ouvrages, en voyageant, en parlant avec des amis... Pensez aussi à aller à la bibliothèque de votre ville ou à regarder sur le net.

7ème Secret : Faites un tour d'horizon de vos connaissances personnelles – Que connaissez-vous? Dans quel domaine d'activités êtes-vous compétent? Dans quoi aimez-vous travailler? Que vous dicte votre intuition?

Avant de chercher ailleurs votre idée, faites une rétrospective de votre vie, de vos passions et de vos envies.

8ème Secret : Renseignez-vous à son sujet – ça y est, vous avez trouvé l'idée. Votre 6ème sens vous dit que c'est celle-ci. Il ne vous reste plus qu'à vous informer à son sujet. Allez voir des professionnels du même secteur d'activité. Achetez des livres se rapportant à votre futur métier. Prenez rendez-vous avec des experts. Étudiez votre marché à fond, rien ne doit vous échapper. Vous devez connaître votre sujet sur les bouts des doigts.

9ème Secret : Réalisez une étude de marché – L'étude de marché vous servira à voir si votre projet est viable ou pas. Vous devez réaliser une étude de marché assez approfondie pour savoir si votre projet est viable ou pas.

10ème Secret : Persistez encore – La première affaire que vous rencontrez ou que vous visitez ne sera peut-être pas la bonne. Ce n'est pas grave, puisque d'autres viendront à vous à force de cher. Persistez dans vos recherches, persistez dans votre idée. Si la première affaire que vous entreprenez n'est pas la bonne, passez à la seconde, puis à la troisième et ainsi de suite.

11ème Secret : On n'est jamais assez prudent – Même si vous accordez votre confiance à la personne qui souhaite vendre son affaire. Méfiez-vous quand même, car des que vous serez engagé et signé un contrat. Il est toujours plus difficile de faire marche arrière. Avant de signer quoi que ce soit, faites passer votre dossier à un homme ou femme de loi. Voyez votre comptable, demandez des infos à des personnes qui sont déjà passés par là. Allez voir le banquier qui s'occupe de l'affaire.

12ème Secret : Quelques jours avant l'ouverture de votre boutique? - La mise en place à l'intérieur de votre magasin est primordiale. Il ne faut pas la négliger et vous devez en prendre soin. Une très bonne mise en avant de vos produits vous aideront à développer vos chiffres d'affaire. Et surtout donnera une image positive de vous-même et de votre commerce.

Dans l'intérêt de vos futurs affaires, soignez l'image de votre entreprise avec une mise en avant adéquate de vos produits. Il faut que le jour de l'ouverture tout soit "nickel", bien rangé, propre...

13ème Secret : Le jour de l'ouverture – Le "jour J" de votre ouverture tout doit être en place et vous devez être prêt à servir vos clients. Si c'est votre première affaire, vous paniquerez un peu, c'est normal et ne vous en faites pas. Dans quelques jours, des que vous aurez pris vos marques cela ira mieux. Le principal est que vous préparez un bon accueil à vos premiers clients.

clients durant cette première journée. Et les jours suivant aussi, bien sûr!

14ème Secret : Organiser un pot de bienvenue – Offrez des petits fours ou des petites viennoiseries à vos clients pour leurs souhaitaient la bienvenue. Les premières impressions sont souvent les bonnes. Alors, donnez plus à vos clients de ceux qui ont en droit d'attendre de votre part. La concurrence est rude, faites mieux que les autres.

15ème Secret : Fixez-vous des objectifs – Dans la réussite de vos affaires et la bonne marche de votre entreprise. Il est primordial de vous fixer vos propres objectifs. Soyez précis et clair dans ces derniers.

Par exemple si vous voulez acheter une maison avant 2 ans. Vous direz : Au 9 janvier 2010, j'aurai acheté ma maison d'une valeur de 200 000€. Elle sera fabriquée de plein pied, elle fera 150m. Habitable + un magnifique jardin de 800m. Fera le tour de celle-ci. Décrivez également les pièces avec précision de votre futur habitation comme s'y vous habitez déjà.

16ème Secret : N'ayez pas peur de vous fixer des objectifs élevés – Il faut vous fixer des buts incroyables, élevés et tout faire pour les atteindre. Exemple : Si vous voulez augmenter votre chiffre d'affaire de votre commerce pour le rendre à un prix plus élevé. Vous direz : J'augmenterai le chiffre de mon commerce de X € euros avant le (date à laquelle vous voulez revendre votre commerce avec plus value).

17ème Secret : Soyez précis dans vos objectifs - Soyez précis et surtout n'ayez pas peur de vous fixer des objectifs très élevés. Puis planifiez vos actions mois après mois et diviser vos objectifs

pour les atteindre. Exemple : Vous voulez réaliser un chiffre d'affaires supplémentaire de 20 000€ d'ici l'année prochaine. Partager ce but en nombre de mois qui reste (ici ces 12 mois). C'est à dire que vous devrez réaliser près de 1700€ en plus chaque mois pour l'atteindre.

18ème Secret : Planifiez vos actions – Ecrivez sur votre agenda ou calendrier les différentes actions que vous souhaitez réaliser pour faire le C.A supplémentaire. Pour cela vous pouvez prévoir des animations, des promotions, faire des lots ou encore une dégustation... La seule limite est celle que vous vous fixez. Mais planifiez et écrivez vos actions vous aidera à avancer et faire développer votre business.

19ème Secret : Entreprendre en solo – Cela va dépendre de vos choix propres à vous. Tout dépend aussi de vos expériences précédentes. De toute façon quoi que vous choisirez vous êtes toujours le responsable. L'avantage d'entreprendre en solo est que vous faites votre propre business dans votre coin et avez de comptes à rendre à personne. Les inconvénients est que vous êtes seul, aucun appui marketing, les banquiers seront peut-être un peu plus flicieux.

20ème Secret : Entreprendre en réseau – vous préférez être accompagné tout au long de votre activité, alors choisissez d'entreprendre en réseau. L'avantage d'entreprendre en réseau est que vous êtes accompagné. C'est vous qui dirigez, prenez les responsabilités mais vous n'êtes jamais seul. Vous aurez un appui marketing fort, une publicité sur votre lieu de vente puissante. Mais, ce n'est pas tout car vous recevrez aussi des formations organiser par votre réseau... L'un des inconvénients que l'on peut rencontrer est que l'on doit respecter une charte vis à vis de l'enseigne partenaire. Puis souvent verser des royalties parfois élevés pour avoir le droit de rentrer à l'intérieur du réseau.

21ème Secret : Choisir votre réseau – Vous avez décidé d'entreprendre en réseau. Vous avez la concession ou la franchise. Si vous n'avez pas de moyen financier vous pouvez toujours devenir gérant. (Explication dans le prochain secret). Vous allez choisir votre franchise par rapport à ce que vous voulez exploiter, peut-être même à votre expérience antérieure. Ou encore à votre apport financier. Cela dépend si vous voulez un resto du style "McDo" qui vous faudra au moins 200 000€ d'apport. Ou alors commencer par un petit commerce qui demande seulement 15 000€.

22ème Secret : Vous n'avez pas de sous, démarrer votre activité en devenant gérant – C'est une très bonne façon de commencer sans avoir à déboursés des sommes folles que vous n'avez pas. Et qui sait peut-être qu'au bout de quelques années vous aurez mis suffisamment d'argent de côté pour pouvoir acheter votre premier magasin.

23ème Secret : Ne confondez pas chiffres d'affaire et bénéfices – Je vois encore beaucoup trop de commerçants qui confondent chiffres d'affaires avec bénéfices. Permettez-moi de tirer la sonnette d'alarme? Le bénéfice c'est ce qu'il vous reste une fois que vous avez tout payé et non l'argent qui rentre dans votre tiroir caisse. Si vous voulez une affaire rentable ne mélangez pas C.A et bénéfice.

24ème Secret : Économisez les premières années d'activités au lieu de vous acheter une berline – Encore trop de personnes des que leur commerce commence à progresser, craque et achètent de grosse voiture ou dilapident leurs provisions en s'achetant des costumes hors de prix... Au lieu de cela, faites-vous une épargne, ne touchez pas l'argent et servez-vous en pour le faire travailler pour vous. Et vous achèterez votre berline plus tard. De plus, si vous montrez à vos clients que vous pouvez vous acheter une plus belle voiture qu'eux, ils risquent d'être jaloux et de ne plus venir chez vous.

25ème Secret : Prenez du repos de temps en temps pour recharger vos batteries.

26ème Secret : Choisissez le bon statut juridique pour votre commerce – Choisir le bon statut juridique pour votre commerce vous permettra d'économiser de l'argent à un moment ou à un autre dans le temps. Suivant votre activité, votre croissance vous devrez opter pour un statut adapté à votre affaire. Demandez l'aide d'un conseiller à la chambre de commerce et de l'industrie de votre région, ou éventuellement à votre comptable.

27ème Secret : Comment s'y prendre pour le choix de vos fournisseurs – Le choix de vos fournisseurs est très important pour votre commerce et il ne faut pas le prendre à la légère. Choisissez-le en fonction des produits que vous voulez commercialiser, des prix et de la qualité de ses produits. Mais regardez aussi l'éventail des produits qu'il vous propose et les délais de livraison.

28ème Secret : Bien accueillir votre clientèle – C'est l'une des règles de base du commerce. L'accueil de votre clientèle est super important. Accueillez vos clients avec un joli sourire sincère les feront revenir dans votre boutique. En plus, si vous êtes sympathique avec eux ils en parleront à leurs proches, à leur famille ou amis...

29ème Secret : Comment choisir son type magasin – Vous devrez choisir le type de magasin selon vos motivations et surtout vos connaissances dans le secteur. Si par exemple vous travaillez dans la distribution, choisissez d'acquies ou de reprendre un commerce le dedans. Pareil, si vous êtes dans l'automobile ou dans tout autres activités. Optez pour une activité que vous connaissez déjà vous permettra d'augmenter votre succès dans vos affaires.

30ème Secret : Créer ou reprendre un commerce – Cela dépendra de vos expériences antérieures.

30ème Secret : Créer ou reprendre un commerce – Cela dépendra de vos expériences antérieures.

31ème Secret : Comment choisir votre emplacement? – L'emplacement de votre futur commerce sera encouragé par ce qui se trouve autour de celui-ci. Privilégiez les endroits proche de marchés locaux avec des places de parkings pour que vos clients puissent avoir accès facilement à votre boutique. Les magasins d'angles sont très bien aussi car une meilleure visibilité. Vérifiez si il va avoir des constructions dans les mois ou années à venir.

32ème Secret : Développer votre clientèle et les ventes – Si vous voulez avoir une affaire qui se développe. Vous avez 2 solutions : L'une est de développer votre clientèle par le bouche à oreille, connaissances ou publicités. Et l'autre est que vos clients achètent davantage de produits et donc augmenter leur panier d'achat moyen.

33ème Secret : Comment augmenter vos marges commerciales? – Pour augmenter vos bénéfices, vous êtes tenus à augmenter vos marges. Attention cela ne veut pas dire qu'il faut obligatoirement augmenter vos prix. Vous pouvez aussi diminuer vos dépenses ou acheter moins chers et donc mieux.

34ème Secret : Pourquoi négocier avec les fournisseurs? – Cette question rejoint la question antérieurement posée qui consiste à augmenter ses marges. Grappiller le moindre centimes va vous paraître dur au début mais à la longue deviendra de plus en plus facile. Et, ensuite cela sera un jeu pour vous de négocier. Grâce à cette négociation vous pourrez économiser quelques euros toute les semaines qui se transformeront en plusieurs centaines à la fin de l'année. Qu'attendez vous?

35ème Secret : Comment attirer la confiance de son banquier – Votre banquier est un commerçant comme vous, il fait des affaires et il doit limiter les risques. Alors, s'il voit qu'il a à faire à quelqu'un n'ayant pas beaucoup d'argent ou pas suffisamment d'expériences il ne prendra aucun risque. "Franchement entre nous, préférez vous prêter à une personne qui a de l'argent ou à un chômeur sans revenus?" Alors comment faire pour qu'il est confiance en vous? Présentez-vous avec votre plus beau costume, si vous avez quelqu'un d'expérience comme votre associé ou votre comptable qui peut venir avec vous c'est beaucoup mieux. A moins que vous êtes déjà un as des affaires et à ce moment la vous avez suffisamment d'argent pour faire le poids sur votre balance.

36ème Secret : Comment augmenter votre chiffre d'affaire (C.A)? – Plusieurs solutions s'offrent à vous pour augmenter votre C.A : Hors mis de faire rentrer des références supplémentaires, vous pouvez faire des animations commerciales dans votre point de vente. Mais, ce n'est pas tout car vous pouvez aussi faire des ventes "flash" ou encore des promotions. Toutes ces actions feront de votre commerce une affaire qui se développera sans cesse. N'hésitez pas à vous faire connaître par le biais de la publicité ou le bouche à oreille qui entre nous est la meilleure pub.

37ème Secret : Pourquoi augmenter le nombre de produits présents dans le magasin? – C'est très simple, plus vous augmenterez le nombre de produits dans votre boutique et autant vous aurez le choix pour vos clients. Et, donc ces derniers vous achèteront davantage de choses.

38ème Secret : Changer les rayonnages de votre boutique – A votre avis pour quel raison les grandes surfaces change régulièrement de rayonnage? Pour changer les habitudes de leurs clients. Alors, pourquoi ne pas faire pareil dans votre boutique?

39ème Secret : Faites de la vente en masse – Il m'arrive quelques fois de faire rentrer une palette entière d'un seul produit ou d'une seule gamme. Et presque à chaque fois je double mes ventes ou presque. Tout le monde est gagnant : Le client qui économise quelques euros et moi qui vends davantage.

40ème Secret : Offrez plus de services à vos clients que vos concurrents – Par rapport aux années 80 la concurrence s'accroît de plus en plus. Vous devez offrir mieux, plus vite à un meilleur prix vos produits ou services vis à vis de la concurrence.

41ème Secret : Faites des offres promotionnelles – Faire des offres promotionnelles dans votre boutique fait partis de l'animation de votre point de vente. De temps en temps vous devez en faire et cela vous apportera un surplus de chiffre d'affaires. Ou néanmoins vous animerez votre magasin.

42ème Secret : Limitez toujours dans le temps vos opérations commerciales – La limite dans un temps court vos opérations commerciales marcheront mieux que si vous ne mettez aucune date. Pas plus de 15 jours.

43ème Secret : Réaliser des animations dans votre point de vente pour booster votre boutique – A chaque animation que vous allez réaliser vous allez voir grimper votre chiffre d'affaire en flèche. Exemple : faites des ventes "Flash", animation dégustation avec un de vos fournisseurs...

44ème Secret : Dynamiser votre boutique à chaque occasion – C'est à dire qu'à chaque manifestation qui se déroule, coupe de monde ou Europe de foot, coupe du monde de rugby, fête foraine ou foire dans votre ville ou village. Il sera bien pour la dynamique de votre boutique de vous associer à cette fête.

45ème Secret : Communiquer sur votre lieu de vente – Cela s'appelle la Publicité sur le Lieu de Vente (PLV) et elle sert à faire progresser vos ventes tout en faisant découvrir une nouvelle gamme de produits à vos clients.

46ème Secret : La présentation de vos produits – Soignez la présentation de vos produits est important pour que vos clients les repèrent facilement.

47ème Secret : La fidélisation de votre clientèle – Grosso modo 20% de votre clientèle réalisent 80% de vos chiffres d'affaire de votre magasin.

Alors, la fidélisation de tous vos clients est primordiale pour le bon fonctionnement de votre boutique.

48ème Secret : Le réassortiment de vos produits – Un bon réassortiment vous permettra de ne jamais manquer de produits. Donc, votre clientèle trouvera ce qu'elle recherche dans votre boutique. Et sera que vous possédez une large gamme de marchandises.

49ème Secret : Privilégier la vente de produits consommables – La vente de produits consommables sont par exemple : les produits alimentaires, les produits ménagers ou tout autres produits qui se consomment et que les clients sont obligés de renouveler fréquemment.

50ème Secret : Tissez une relation basée sur la confiance avec votre clientèle – Dans le commerce, surtout celui de proximité les clients reviennent pour les produits certes mais aussi et surtout pour vous. Si vous arrivez à établir une relation basée sur la confiance vos clients resteront fidèles.

51ème Secret : Un lieu de vente propre et bien tenue, toute comme votre tenue vestimentaire – Votre boutique doit être propre, bien range... Et votre tenu doit être adaptée en fonction de votre commerce et de votre clientèle. Si vous tenez un commerce alimentaire, il sera mal vu d'avoir des piercings, des tatouages ou tout autres signes extérieurs. Alors que si vous avez un magasin de tatouages à ce moment la vous devez avoir des tatouages...

Auteur: Mikael MESSA

EconoRire

● Pourquoi Dieu a-t-il créé l'Économie? Pour que les prévisions de la météorologie soient prises au sérieux.

● Un économiste, un chimiste et un physicien sont échoués sur une île déserte avec comme seul moyen de survie des boîtes de conserves, mais pas d'ouvre-boîtes... Le chimiste propose : " Il n'y a qu'à les mettre dans l'eau de mer et attendre que le sel ronger le métal. ". Le physicien propose : " On les pose sous un cocotier et on attend que des noix de coco les brisent en tombant. ". L'économiste prend alors la parole : " Bon, posons notre première hypothèse : nous avons un ouvre-boîte "... Elle est de Paul A. Samuelson, prix Nobel d'Économie en 1970.

● J'ai demandé à une économètre son numéro de téléphone. Elle m'en a donné une estimation...

● Quand les médecins font des erreurs, au moins, ils ont la décence de tuer leurs patients. Quand un économiste fait une erreur, il les ruine.

● Au premier jour, Dieu créa le soleil. Et le Diable créa les coups de soleil. Au second jour, Dieu créa le sexe. Et le Diable créa le mariage. Au troisième jour, Dieu créa un économiste. Le Diable était plutôt ennuyé. Il réfléchit un moment et créa... un second économiste.

● Le Père Noël, la petite souris, un économiste appliqué et un type totalement bourré descendent une rue ensemble. Il y a un billet de 10 euros par terre. Lequel va l'attraper le premier? Facile : le type soûlé... Les trois autres n'existent pas.

● Si Dominique Strauss Kahn s'est fait prendre, ce n'est pas sa faute sur la porte de chambre de l'hôtel il y avait marqué: F.M.I. (Femme de Ménage Incluse)

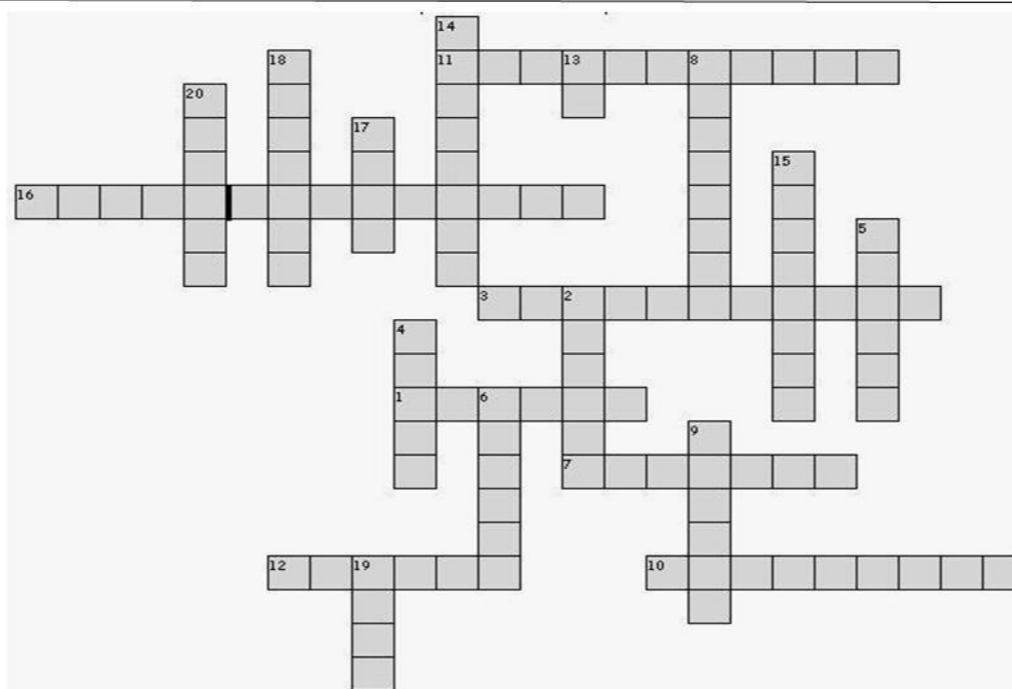
● Ce sont trois étudiants qui ont un examen final le lundi à passer. Ils sont brillants et vont faire la fête le dimanche. Seulement, ils ne se réveillent pas le fameux lundi matin et vont voir le professeur responsable pour s'excuser. Ils lui demandent alors de repasser l'examen le lendemain matin en argumentant qu'ils ont crevé une roue sur le chemin du retour en guise d'excuse. Le professeur accepte finalement. Les étudiants bossent toute la nuit et arrive le matin. Le prof les met dans des salles différentes et leur donne les sujets d'examen. Le premier problème est sur 5 points. Chacun le lit dans son coin et trouve ça très facile. Après, ils tournent la page et le second problème pour 95 points est : quelle roue à crever?

● Combien d'économistes marxistes faut-il pour changer une ampoule? Aucun. Elle porte en elle les germes de sa propre révolution.

● Combien d'économistes néoclassiques faut-il pour changer une ampoule? Ça dépend du taux de salaire d'équilibre.

● Combien d'économistes keynésiens faut-il pour changer une ampoule? Huit. Un pour changer l'ampoule et les sept autres pour maintenir toutes les autres choses égales par ailleurs dans la pièce.

Mots croisés



Horizontal 1. Les ressources à la disposition de l'entreprise (compt.) 3. Science qui comprend la collecte, l'analyse, l'interprétation de données ainsi que la présentation de ces ressources afin de les rendre compréhensibles de tous. 7. Le PIB calculé en base des prix courants. 10. Il mesure le prix actuel de tous les biens et services produits dans une économie, par rapport à une année de référence. 11. Activité commerciale qui a pour objet la vente des produits nationaux à l'étranger. 12. Lieu de rencontre de l'offre et la demande. 16. Forme d'intégration économique dans laquelle, les pays membres adoptent un Tarif Extérieur Commun (TEC). **Vertical** 2. Titre de propriété délégué par une société de capitaux, qui confère à son détenteur la propriété d'une partie du capital. 4. Prélèvement obligatoire effectué par l'Etat. 5. Institution, privée ou publique, qui permet de réaliser des échanges de biens. 8. Paradis bancaire. 8. Les composantes de la masse monétaire. 9. Thaïlande, Malaisie, Indonésie, Philippines et Vietnam. 13. Le principal marché coté aux bourses mondiaux. 14. Différence positive (compt.). 15. Membre de l'UE. 17. Le monnaie de la République Populaire de Chine. 18. Nouveaux pays industrialisés d'Asie. 19. La monnaie de Brésil. 20. Économiste britannique de notoriété mondiale, reconnu comme le fondateur de la macroéconomie moderne.

Victoria GALBUR,

EMREI-101

Sudoku

			6	9				5
		3		4	1	8	6	
6	2	5	7		1			
	9				5			
1	8		3	9		6		
	6				4			
	1	9	5	7	4			
	3	5	4	8	6			
4			1	2				

LE PRIX NOBEL DE L'ÉCONOMIE ANNONCÉ EN PLEINE CRISE FINANCIÈRE.



Rédacteur en chef: Maricica MIGALATIEV — EMREI-101;

Ont collaboré: Iulian ROTARI, Victoria GALBUR — EMREI-101; Valeria COJOCARI — EMREI-291; Cristina LEVINSKI — EMREI-292.