BeniBiz



PROJET BENIBIZ 2.0

RAPPORT NARRATIF ANNUEL

Janvier - décembre 2024

Février 2025

The Dutch Ministry for Foreign Trade and Development Cooperation

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Direction du développement et de la coopération DDC

TechnoServe
L'Entreprise, Solution à la Pauvreté™

ens Bénin
Solidarités Entreprises Nord-Sud

Acronymes

A2F	: Accès Au Financement
AAER	: Adoption Adaptation Extension Réaction
ABMed	: Agence Béninoise du Médicament et des autres produits de santé
ABSSA	: Agence Béninoise de la Sécurité Sanitaire des Aliments
ADAPAMI	: Appui au Développement, à la Professionnalisation et à l'Assainissement de la Microfinance au Bénin
ADET	: Agence de Développement de l'Enseignement Technique
ADPME	: Agence de Développement des Petites et Moyennes Entreprises
AEF	: Autonomisation Économique des Femmes
AFD	: Agence Française de Développement
AISER	: Association Interprofessionnelle des Spécialistes des Énergies Renouvelables
AMM	: Autorisation de Mise sur le Marché
ANCQ	: Agence Nationale de Contrôle de Qualité des produits de santé et de l'eau
APSFD	: Association Professionnelle des Structures de Financement Décentralisées
AVEC	: Accompagnements, Valeurs, Expertises, Conseils
BA	: Business Advisors (Conseillers d'entreprises)
BeWE	: Believe in Women Entrepreneurship
CA	: Chiffre d'affaires
CCI Bénin	: Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin
CDE-UP	: Centre de Développement de l'Entrepreneuriat de l'Université de Parakou
CFP	: Centre de Formation Professionnelle
CFPA	: Centre de Formation Professionnelle et d'Apprentissage
CPA	: Compétition de Plans d'Affaires
CPS	: Centre de Promotion Sociale
CREATE	: Connecter Réfléchir Engager Activer Tester Encourager
CUEP	: Centre Universitaire d'Enseignement Professionnel
DESTFP	: Direction de l'Enseignement Secondaire Technique et de la Formation Professionnelle
DSM	: Développement des Systèmes de Marché
EAPA	: Ecole d'Agrobusiness et de Politiques Agricoles
EAq	: Ecole d'Aquaculture
EForT	: École de Foresterie et ingénierie du bois
EGESE	: Ecole de Gestion et d'Exploitation des Systèmes d'Élevage
EGPVS	: Ecole de Gestion et de Production Végétale et Semencière
EGR	: Ecole de Génie Rural
EHAEV	: Ecole d'Horticulture et d'Aménagement des Espaces Verts

EIG	: Ecole Internationale du Graphisme
EJASA	: Emploi des Jeunes pour une Amélioration de la Sécurité Alimentaire au Nord-Bénin
ENDEV	: Energising Development
ESRVA	: Ecole de Sociologie Rurale et de Vulgarisation Agricole
ESTCTPA	: Ecole Nationale des Sciences et Techniques de Conservation et de Transformation des Produits Agricoles
ETFP	: Enseignement Technique et Formation et Professionnelle
EUR	: Euros
FA	: Faculté d'Agronomie
FAPHB	: Fédération des Associations des Personnes Handicapées du Bénin
FASEG	: Faculté des Sciences Economiques et de Gestion
FCFA	: Franc de la Communauté Financière africaine
FECECAM	: Faîtière des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole et Mutuel
FeRCAB	: Fédération des Radios Communautaires et Assimilées du Bénin
FLASH	: Faculté des Lettres, Arts et Sciences Humaines
FV	: Force de Vente
GKA	: Green Keeper Africa
HFIAS	: Household Food Insecurity Access Scale
IGPM	: Inspection Générale Pédagogique du Ministère
IMFs	: Institutions de MicroFinance
INIF-RCF	: Institut National d'Ingénierie de Formation et de Renforcement des Capacités des Formateurs
IUT	: Institut Universitaire de Technologie
LTA	: Lycées Techniques Agricoles
MAEP	: Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche
MASM	: Ministère des Affaires Sociales et de la Microfinance
MESTFP	: Ministère des Enseignements Secondaire Technique et de la Formation Professionnelle
MPME	: Micro, Petites et Moyennes Entreprises
MPMEPE	: Ministère des Petites et Moyennes Entreprises et de la Promotion de l'Emploi
MoU	: Memorandum of Understanding
MSD	: Market System Development
OIM	: Organisation Internationale pour la Migration
PADME	: Promotion et Appui au Développement des Micro-Entreprises
PSDSA	: Plan Stratégique de Développement du Secteur Agricole
PE	: Petites Entreprises
PV	: Point de vente
PEBCO	: Promotion de l'Épargne - Crédit à Base Communautaire
SAE	: Structures d'Appui à l'Entrepreneuriat

SAEI	: Structures d'Appui à l'Entrepreneuriat Innovant
SBA	: Senior Business Advisor
SFD	: Système Financier Décentralisé
SNV	: Netherlands Development Organisation
TNS	: TechnoServe
UE	: Union Européenne
UFR	**:** Unités de Formation et de Recherche
ULPE	: Unité Locale de Promotion de l'Emploi
UNA	: Université Nationale d'Agriculture
UP	: Université de Parakou
USAID	: Agence des États-Unis pour le Développement International

Table des matières

Pour faciliter la lecture du rapport, celui-ci est rédigé en alignement avec l'architecture du cadre logique du projet.

Résumé exécutif 1
1. Evolution du contexte économique et sécuritaire des MPME au Bénin en 2024 3
2. Etat d'avancement du plan annuel 2024 3
3. Impact : les entrepreneurs surtout les femmes et les jeunes sont économiquement prospères 5
3.1 Croissance moyenne des chiffres d'affaires 5
3.2. Créations d'emplois 6
4. Outcome 1 : Les Béninois(e)s, notamment les jeunes et les femmes, développent ou établissent efficacement leurs entreprises et accèdent à des produits de financement adaptés et à des marchés rémunérateurs 7
4.1.Résultats/Outputs 1.1. Les compétences managériales et techniques notamment pour la production, la transformation agro-alimentaire durable et la résilience sont acquises 7
4.1.1. Participation aux sessions de formation 7
4.1.2 Couverture des zones à forte vulnérabilité dans le Nord Bénin 7
4.2 Résultats/Outputs 1.2. Accessibilité au financement 8
4.3 Résultats/Outputs 1.3 : Accès à de nouveaux marchés 8
5. Objectifs spécifiques/Outcomes 2. Les acteurs (publics, privés) clés de l'écosystème entrepreneurial béninois appuient de manière efficace et durable les micros, petites et moyennes entreprises du Bénin 9
5.1 Résultats/Outputs 2.1. Amélioration des capacités des acteurs de l'écosystème fournissant des services d'appui aux entreprises : compétences, A2F, A2M 10
5.1.1 Interventions Accès aux compétences 10
5.1.1.1 Inadéquation des modules Entrepreneuriat dans les universités et lycées 11
5.1.1.2 Manque de modèles économiques rentables et pérennes des SAE 12
5.1.2 Interventions d'Accès au Financement 13
5.1.2.1 Accès limité à l'éducation financière 14
5.1.2.2 Manque de financements adaptés pour les micros et petites entreprises 14
5.1.2.3 Manque d'information ou incompréhension sur les fonds alternatifs de financement 14
5.1.2.4 Leçons apprises dans la mise en oeuvre des interventions 15
5.1.3 Intervention d'Accès au marché (A2M) 15
5.1.3.1 Manque de services adaptés d'accès au marché pour les micros et petits entrepreneurs 15
5.2 Résultats/Outputs 2.2. Amélioration du contenu et de la portée des plateformes de sensibilisation développée avec les partenaires de manière durable 15
5.2.1 Interventions de l'accès à l'information 15
6. Genre et inclusion 17
7. Suivi et Évaluation 17
8. Synergies 18
9. Coordination du projet 18
9.1 Ressources humaines 18
9.2 Comité de pilotage 18
10. Leçons apprises 19
11. Difficultés rencontrées 20
12. Perspectives 20

13. Annexes 21
13.1 Zones à forte vulnérabilité couvertes par BeniBiz 2.0 21
13.2 Fonctions d'appui, règles "accès aux compétences" 21
13.3. Fonctions d'appui et règles "accès aux financements" et "accès aux marchés" 22
13.4. Etudes réalisées 24
13.5 Matrice des risques 29
13.6 Histoires de succès 32
13.7 Liste des partenaires BeniBiz 37

Liste des tableaux

Tableau 1: Synthèse de quelques indicateurs clés 2
Tableau 2 : Etat d'avancement du Plan annuel 2024 4
Tableau 3 : Cartographie des partenariats selon les verticales 9
Tableau 4 : Fonctions d'appui, contraintes, changements souhaités 11
Tableau 5 : Zones à forte vulnérabilité couvertes par BeniBiz 2.0 21

Liste des figures

Figure 1 : Croissance des chiffres d'affaires par volet 6
Figure 2 : Donut "accès aux compétences" 21
Figure 3 : Donut "accès aux financements" 22
Figure 4 : Donut de l'accès au marché " 23

Rappel sur la segmentation des bénéficiaires directs de BeniBiz.

Volets	Mode de formation	Critères d'éligibilité
0	**Présentiel**	• Couverture géographique : Alibori, Atacora, Borgou et Donga • Chiffre d'affaire mensuel : entre 0 et 90 000 FCFA • Age : entre 18 et 35 ans • Savoir lire et écrire
1	**Présentiel et digital**	• Couverture géographique : Alibori, Atacora, Borgou, Collines, Couffo, Donga, Mono, Plateau, Zou (mode présentiel), Atlantique, Littoral, Ouémé (mode digital) • Chiffre d'affaire mensuel : entre 100 000 et 800 000 FCFA • Age : 18 ans et plus • Savoir lire et écrire • Tous secteurs sauf achat/vente • Avoir une activité d'au moins 6 mois d'existence • Avoir un téléphone Android fonctionnel et une bonne connexion Internet. (mode digital) • Être disponible pour suivre les formations en ligne. (mode digital)
2	**Présentiel et digital**	• Couverture géographique : Alibori, Atacora, Borgou, Collines, Couffo, Donga, Mono, Plateau, Zou (mode présentiel) ; Atlantique, Littoral, Ouémé (mode digital) • Chiffre d'affaire mensuel : entre 800 000 et 4 000 000 FCFA • Age : 18 ans et plus • Savoir lire et écrire • Tous secteurs sauf achat/vente • Avoir une activité d'au moins 6 mois d'existence • Avoir un téléphone Android fonctionnel et une bonne connexion Internet. (mode digital) • Être disponible pour suivre les formations en ligne. (mode digital)
3	**Digital**	• Couverture géographique : Atlantique, Littoral, Ouémé, Zou, Borgou • Chiffre d'affaire mensuel : entre 90 000 et 700 000 FCFA • Age : 18 ans ou plus (femmes), entre 18 et 40 ans (hommes) • Savoir lire et écrire • Être acteur du secteur d'achat et de revente au détail des produits alimentaires (produits locaux et produits importés) • Avoir une activité d'au moins 6 mois d'existence • Avoir un téléphone Android fonctionnel et une bonne connexion Internet • Être disponible pour suivre les formations en ligne
4	**Présentiel**	• Couverture géographique : Atlantique, Littoral, Borgou • Age : 18 ans et plus • Chiffre d'affaire mensuel : entre 800 000 et 4 .000 000 FCFA • Être un acteur du secteur des services verts • Avoir au moins 6 mois d'existence

Résumé exécutif

Le présent rapport retrace l'état d'avancement des activités de BeniBiz 2.0 conformément au plan de travail 2024. Les principales activités réalisées au niveau de l'**approche Directe** sont essentiellement:

1. **Le recrutement et le démarrage d'une nouvelle cohorte d'entrepreneurs des cinq volets.**
2. **L'externalisation de l'accompagnement à la création d'activités à Caritas Bénin dans six communes vulnérables frontalières de l'Atacora exposées à l'extrémisme violent.**
3. **L'externalisation de l'accompagnement à la création d'Activités Génératrices de Revenus (AGR) à Sian'Son ONG dans trois communes vulnérables frontalières de l'Alibori exposées à l'extrémisme violent.**
4. **L'organisation des dialogues communautaires sur l'Autonomisation Économique des Femmes (AEF) et l'identification de pistes de dynamisation du réseau BeWe.**
5. **L'organisation des compétitions de plans de croissance pour les entreprises du secteur vert (volet 4) et des primo-entrepreneurs (volet 0)**.

Après 12 mois d'activités **(Février 2024 - Janvier 2025)**, la croissance moyenne annuelle des chiffres d'affaires pour l'ensemble des cinq volets est de **+307%** (y compris pour les classes digitales). Les croissances de ces entrepreneurs tous volets confondus ont généré un gain financier de 5 470 154 € dont 2 626 679 € (48%) par les femmes.
Au niveau de l'aspect genre, la conception de modules de formation sur les textes religieux pour la promotion de l'Autonomisation Économique de Femmes (AEF) a contribué efficacement à l'animation des dialogues communautaires par les leaders religieux et les entrepreneurs facilitateurs. Cette dynamique sera ancrée localement via notre partenariat avec la structure *Coexister*.

Grâce aux structures locales **(Caritas Bénin et Sian'Son)**, nous avons à présent une couverture totale des 22 communes à forte vulnérabilité codifiées rouges et oranges selon l'Agence Béninoise de Gestion Intégrée des Espaces Frontaliers (ABeGIEF). Ces deux partenaires ont accompagné une première cohorte de 873 jeunes (58% femmes) des volets 0 et 1, afin de favoriser la création ou le développement d'activités génératrices de revenus dans six communes frontalières de l'Atacora **(Cobly, Kérou, Matéri, Boukoumbé, Kouandé et Tanguiéta)** et trois communes frontalières de l'Alibori **(Banikoara, Karimama et Ségbana)**. Le taux moyen de participation aux formations est de 97% avec 728 nouveaux emplois créés dont 61% par des femmes.

Au niveau de **l'approche Écosystémique**, quatre universités privées (PIGIER Bénin, Ecole 229, AEIG et École Internationale du Graphisme) ont été accompagnées pour améliorer leur offre de formation en entrepreneuriat afin d'accroître le taux d'auto-emploi chez les jeunes diplômés. Ces universités ont bénéficié du transfert de l'ingénierie de Technoserve en matière de formation et d'accompagnement à l'auto-emploi. Trois des quatre universités ont déjà entrepris la révision de leurs curricula de formation en entrepreneuriat. Toujours via l'appui aux acteurs locaux pour l'amélioration de leur offre de services, 13 Structures d'Appui aux Entreprises (SAE) ont été accompagnées pour introduire deux nouvelles offres de services dans leurs portefeuilles. Il s'agit des offres de formation et d'accompagnement pour la création d'AGR et la croissance des micros et petites entreprises.

En terme d'inclusion sociale, l'intervention avec la Fédération des Associations des Personnes Handicapées du Bénin (FAPHB) a permis d'autonomiser la Fédération à l'accompagnement de 75 handicapés (52% femmes) pour un parcours entrepreneurial avec un impact significatif en termes de création d'AGR de 64%.

Les interventions entamées en 2023 avec les partenaires publics et privés sur l'accès aux compétences ont achevé une première cohorte d'accompagnement des jeunes et se positionnent pour une nouvelle cohorte en 2025. Il s'agit du Ministère de l'Enseignement Secondaire Technique et de la Formation Professionnelle (MESTFP) pour les 10 lycées techniques agricoles (LTA) et 15 centres de formation professionnelle et d'apprentissage (CFPA) puis Green Keeper Africa (GKA). Un atelier bilan de la phase pilote a été organisé avec à la clé la décision de former de 26 inspecteurs de l'Inspection Générale Pédagogique du Ministère (IGPM), la décision de poursuite d'une nouvelle cohorte améliorée dans les lycées/centres. Un autre atelier de cadrage avec l'Institut National d'Ingénierie de Formation et de Renforcement des Capacités des Formateurs (INIF–RCF) a permis d'établir un état des lieux des modules relatifs à l'entrepreneuriat dispensés avant BeniBiz et d'adopter une feuille de route déclinant les différentes étapes d'adaptation et d'intégration des modules de formation de BeniBiz pour 2025.

L'Université de Parakou (UP) a finalisé le processus d'accompagnement d'une première cohorte d'étudiants par l'organisation avec succès de la compétition de plans d'affaires dont 100 étudiants ont été primés. L'organisation d'un atelier bilan a été réalisée dans le but d'adapter et d'intégrer les modules d'entrepreneuriat de BeniBiz dans les offres de formation de toutes les Unités de Formation et de Recherche (UFR). La prochaine étape est la finalisation des syllabi par les UFR, avec un déploiement prévu à partir de l'année académique 2025. L'Université Nationale d'Agriculture (UNA) a finalisé l'accompagnement de la première cohorte d'étudiants et entame les réflexions sur la stratégie d'adaptation et d'intégration des modules d'entrepreneuriat dans leurs curricula de formation.

La stratégie écosystémique Accès au financement se met en œuvre progressivement. Avec l'Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés (APSFD), un consultant est recruté pour la conception et le déploiement d'un curriculum de formation au métier d'Analyste de crédit. Avec le Ministère des Affaires Sociales et de la Microfinance (MASM) il est prévu la facilitation de l'amélioration des compétences entrepreneuriales des usagers des Guichets Uniques de Protection Sociale (GUPS).

Enfin, le partenariat de collaboration entre TNS et ADPME est devenu effectif en 2024, via la co-conception et l'opérationnalisation d'un plan de travail stratégique pour l'écosystème, visant dans un premier temps à appuyer l'ADPME sur son ancrage institutionnel.

Tableau 1 : Synthèse de quelques indicateurs clés

Indicateurs clés	Cible projet	Résultats
Nombre d'entrepreneurs formés (**Direct** depuis 2022)	**12 525**	**6 487**[1] **52%**
Participation des femmes	**50%**	**65%**
Taux de croissance - présentiel (Volets 0, 1, 2 et 4)	**+100%**	**+333%**
Taux de croissance - digital (volets 0, 1, 2 et 3)	**+30%**	**+81%**
Nombre d'entrepreneurs formés (**Écosystémique** depuis 2022)	**4 500**	**2 661** **59%**
Nombres de jeunes sensibilisés sur l'entrepreneuriat	**100 000**	**212 797**

[1] Au quatrième trimestre 2024, une nouvelle cohorte a démarré pour les volets 1, 2 (C#11), 3 et 4 (C#2) dont les données seront prises en compte pour le premier semestre 2025.

1. Evolution du contexte économique et sécuritaire des MPME au Bénin en 2024

En 2024, les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) au Bénin ont évolué dans un environnement économique favorable, marqué par une croissance robuste et des réformes visant à renforcer leur compétitivité. Toutefois, la situation sécuritaire au nord du pays a constitué un défi majeur, entravant le développement de ces entreprises dans certaines régions.

Croissance économique et perspectives favorables

Le Bénin a enregistré une croissance économique notable, avec un PIB en progression de 7,2% au troisième trimestre, contre 6,6% au trimestre précédent. Cette performance repose principalement sur les secteurs de l'agriculture, de l'industrie et des services. De plus, selon les prévisions de l'UEMOA, la croissance devrait se stabiliser à 6,7% en 2024, soutenue par une maîtrise de l'inflation sous la barre des 2%. Ces indicateurs traduisent un environnement économique propice au développement des MPME.

Optimisation fiscale et compétitivité des MPME

L'optimisation fiscale a été identifiée comme un levier clé pour améliorer la rentabilité des MPME. Cependant, de nombreuses entreprises peinent encore à exploiter ces stratégies, faute de sensibilisation et de ressources adaptées. Une meilleure intégration des pratiques fiscales optimisées permettrait d'accroître la compétitivité des MPME sur le marché béninois.

Impact de l'insécurité au nord du Bénin

Parallèlement à cette dynamique économique positive, l'insécurité grandissante au nord du pays a pesé sur les activités des MPME. L'intensification des attaques terroristes a provoqué une baisse de la production, des échanges commerciaux et un déplacement des populations, réduisant ainsi la main-d'œuvre disponible. Les infrastructures, notamment les routes et les réseaux énergétiques, ont également été affectées, compliquant la logistique des entreprises.

Face à ces défis, certaines MPME ont tenté de s'adapter en renforçant leurs mesures de sécurité ou en relocalisant temporairement leurs activités vers des zones plus sûres. Néanmoins, l'instabilité persistante demeure un frein majeur à leur développement.

Malgré un cadre économique globalement favorable, les MPME béninoises, en particulier celles du nord, restent confrontées à des défis importants liés à l'insécurité. Pour garantir leur résilience et leur prospérité, des efforts supplémentaires en matière de sécurité, de soutien économique et de formation fiscale sont essentiels.

2. Etat d'avancement du plan annuel 2024

Au terme de l'exercice 2024, le taux d'exécution physique des activités s'établit à 87%. Conformément au plan annuel de travail de 2024, la majorité des activités ont été exécutées comme l'indique le tableau 2 ci-dessous. Toutefois, deux activités restent non réalisées : (i) la formation en sécurité pour le staff intervenant dans le Nord (A1.1.12) et (ii) l'organisation d'un hackathon pour le Volet 4 (A1.2.2). En réponse aux à l'évolution du contexte sécuritaire, un responsable sécurité et logistique a été recruté localement pour nous assister sur les dispositions sécuritaires dans les zones d'intervention.

Par ailleurs, la mise en œuvre de certaines activités se poursuivra en 2025 dans le but d'assurer leur pleine réalisation. Il s'agit notamment du démarrage d'une nouvelle cohorte (A 1.1.5, A 1.1.7) pour les Volets (1, 2, 3 et 4) et de l'organisation des formations techniques (A 1.1.11) initialement prévu pour le dernier trimestre de 2024 (voir tableau 2 ci-dessous). D'autres activités stratégiques, telles que les sessions de dialogue communautaire (A1.4.1), le cofinancement avec les partenaires financiers et institutionnels (A2.1.1, A2.1.2, A2.1.4) et le partenariat avec l'ADPME (A2.1.4), sont également en cours et feront l'objet d'un suivi rapproché en 2025 pour assurer leur finalisation.

Globalement, le projet BéniBiz a atteint un niveau d'exécution satisfaisant, et les actions en cours contribueront à renforcer davantage l'impact des interventions prévues dans les zones ciblées.

Tableau 2 : Etat d'avancement du Plan annuel 2024

Résultats 1.1		
A 1.1.1	Organiser des campagnes de communication annuelles continues (résultats, exemples de réussite, etc.)	Réalisée
A 1.1.2	Organiser la formation des formateurs : mise à jour des modules Volets 0, 1, 2, 3	Réalisée
A 1.1.3	Organiser des séances de formation pour les entrepreneurs Volet 0 C#4	Réalisée
A 1.1.4	Organiser des séances de formation pour les entrepreneurs Volets 1, 2_C#10	Réalisée
A 1.1.5	Formations pour les entrepreneurs Volets 1, 2_C#11	En cours
A 1.1.6	Formations pour les entrepreneurs Volets 3, 4_C#1	Réalisée
A 1.1.7	Formations pour les entrepreneurs Volets 3, 4_C#2	En cours
A 1.1.8	Organiser les réunions du comité de pilotage (CoPil #12 et #13)	Réalisée
A 1.1.9	Organiser les ateliers de revue du PA 2024 et de planification PA 2025	Réalisée
A 1.1.10	Organiser les formations techniques en agroalimentaire, restauration, aviculture, changement climatique: Volets 0_C#4, Volets 1 et 2_C#10, Volets 3 et 4_C#1	Réalisée
A 1.1.11	Organiser les formations techniques en agroalimentaire, restauration, aviculture, changement climatique: Volets 1 et 2_C#11	En cours
A 1.1.12	Réaliser une formation en sécurité par un Consultant International pour le staff intervenant dans le Nord	Non réalisée
Résultats 1.2		
A 1.2.1	Octroyer des subventions et matching grants au profit des entrepreneurs (tous volets)	Réalisée
A 1.2.2	Réaliser un hackathon pour le Volet 4	Non réalisée
A 1.2.3	Organiser un atelier de co-construction avec les fonds d'investissement avec la CCIB	Réalisée
A 1.2.4	Réaliser des vidéos sur les fonds d'investissement (Suite contrat conception module)	Réalisée
A 1.2.5	Mettre en place des groupes d'épargne solidaire (Volet 0)	Réalisée
A 1.2.6	Réaliser le suivi des subventions octroyées aux entrepreneurs	Réalisée
Résultats 1.3		
A 1.3.1	Assurer le suivi des transferts de ressources accès aux marchés (SENS BÉNIN)	Réalisée
A 1.3.2	Réaliser le suivi des activités du projet	Réalisée
Résultats 1.4		
A 1.4.1	Organiser des sessions de dialogue communautaires (hommes et femmes)	Réalisée
A 1.4.2	Organiser un atelier bilan avec les radios	Réalisée
A 1.4.3	Organiser la JIF + Conception, diffusion podcast et vidéos sur l'entrepreneuriat féminin/AEF	Réalisée
Résultats 2.1		
A 2.1.1	Assurer le cofinancement avec l'APSFD et certaines SFD sur le développement de nouveaux services innovants	En cours
A 2.1.2	Assurer le cofinancement avec MASM pour améliorer son offre de services d'appui à l'auto-emploi par les GUPS	En cours

Résultats 1.1		
A 2.1.3	Réaliser les activités de cofinancement avec les partenaires de l'écosystème (MESTFP, FAPHB, UNA, UP_CDE)	En cours
A 2.1.4	Réaliser les activités de partenariat avec l'ADPME	Continue
A 2.1.5	Assurer le cofinancement des partenariats avec Caritas Bénin et Sian'Son pour les communes exposées à l'extrémisme violent	Réalisée
A 2.1.6	Assurer le suivi des activités de l'approche écosystémique	Réalisée
Résultats 2.2		
A 2.2.1	Réaliser l'appui organisationnel pour le réseau BeWE (renforcement des capacités-Gestion associative, Partenariat, montage de projet)	En cours
A 2.2.2	Assurer la formation des formateurs des leaders religieux alliés sur les matériels conçus pour les dialogues communautaires	Réalisée

3. Impact : les entrepreneurs surtout les femmes et les jeunes sont économiquement prospères

Au terme de 12 mois d'accompagnement (formation et coaching) d'une cohorte d'entrepreneurs par volet, des changements ont été observés notamment en termes d'augmentation des chiffres d'affaires, de création d'emplois tant au niveau des jeunes, des entrepreneurs (volet 1 et 2) ayant fourni 12 mois de chiffres d'affaires.

Sur l'ensemble des 05 volets, en moyenne 96% **(2 159 sur 2 241 entrepreneurs nous ayant partagé leurs chiffres d'affaires)** ont augmenté leur chiffre d'affaires dont 66% de femmes après 12 mois d'accompagnement (supérieur à la cible de 70%). (*Voir tableau 1 en annexe).*

[2]Conformément au Code Général des Impôts, sont imposées à l'impôt sur les bénéfices d'affaires, les personnes physiques qui réalisent pour un exercice comptable, un chiffre d'affaires supérieur à cinquante millions (50 000 000) FCFA.

Ainsi, 37 entrepreneurs **(38% femmes)** ont été identifiés sur 5 614 entrepreneurs formés depuis le début de BeniBiz 2.0 à ce jour ayant atteint au moins 50 000 000 FCFA et étant donc passés du régime de la taxe professionnelle synthétique au régime du réel. Vingt-six (26) entrepreneurs (38% femmes) proviennent des petites entreprises (Volet 2) et 11 entrepreneurs (36% femmes) du secteur vert (Volet 4).

Pour BeniBiz 1.0, nous avons identifié 75 entrepreneurs (28% femmes) majoritairement provenant du volet 2 à 99% qui ont atteint au moins le seuil de 50 millions à l'issue de l'accompagnement du projet. Il est à noter que la plupart des entrepreneurs bénéficiaires directs de BeniBiz ont des chiffres d'affaires annuel considérablement en dessous des 50 millions FCFA, raison pour laquelle seulement peu d'entre eux parviennent à passer ce cap.

3.1 Croissance moyenne des chiffres d'affaires

L'analyse des performances après 12 mois d'accompagnement des entrepreneurs montre une croissance moyenne du chiffre d'affaires de +307% (+321% pour les femmes), dépassant ainsi les cibles initiales sur tous les Volets (0, 1, 2, 3 et 4). Cette augmentation s'est traduite par un gain financier total de 5 470 154 €, dont 2 626 679 € (48%) générés par des femmes.

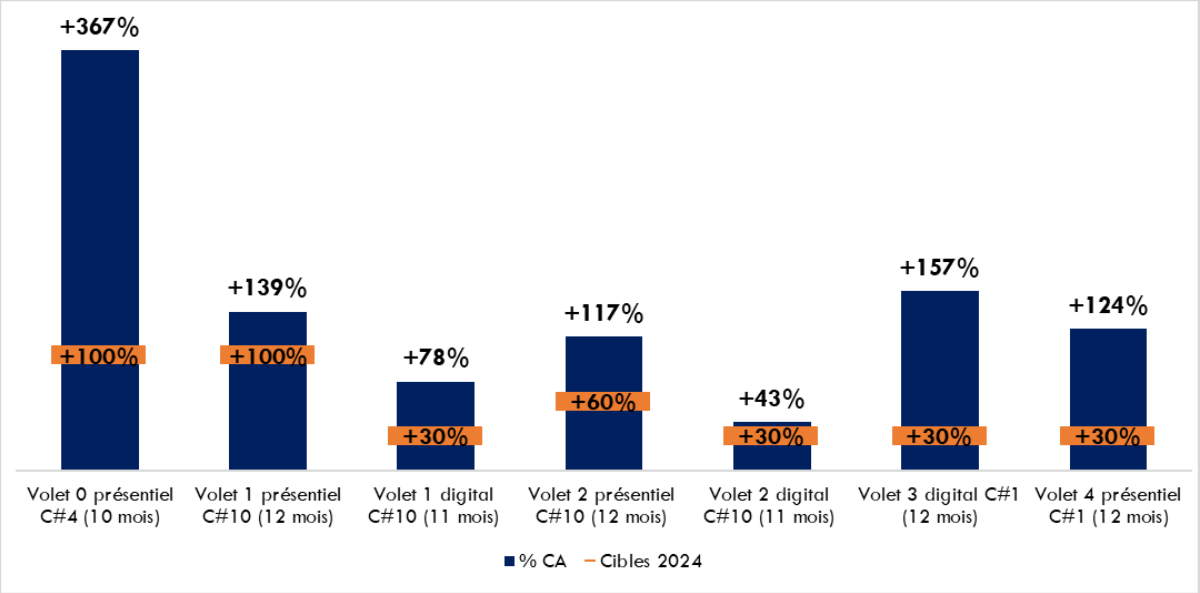
Toutefois, les résultats obtenus via l'approche digitale sont inférieurs à ceux de l'approche présentielle. Trois principales raisons expliquent cet écart :

1. *Moins d'interactions avec le coach, limitant la compréhension et l'adoption des bonnes pratiques.*

[2] https://www.impots.bj/page/d053b426-d76d-4fd0-a5f8-26cf9b53c517/connaitre-mon-seuil-d-assujettissement-entreprise-1899735329-929714218-1136516901-323020465

2. *Absence de vérification physique régulière des registres de ventes, réduisant la fiabilité des données collectées.*
3. *Manque de dynamique de groupe en salle, qui freine l'émulation et l'apprentissage collectif.*

Figure 1 : Croissance des chiffres d'affaires par volet



Afin d'obtenir une appréciation plus représentative de la croissance des chiffres d'affaires, une exclusion des valeurs extrêmes (outliers[3]) a été réalisée. Cette analyse a permis d'observer un taux moyen de croissance ajusté du chiffre d'affaires de +244% (vs +307% sans exclusion) et +243% pour les femmes (vs +321% auparavant).

Cette correction vise à limiter l'impact des cas exceptionnels sur l'analyse globale et à offrir une vision plus réaliste des tendances de croissance des entreprises accompagnées. Bien que le taux de croissance ajusté soit légèrement inférieur, il confirme néanmoins la forte progression des performances économiques des bénéficiaires du projet BéniBiz 2.0.

3.2. Créations d'emplois[4]

Au cours de 2024, un total de 3 452 nouveaux emplois ont été créés par les entreprises des 05 volets, dont 51% de femmes. Parmi ces emplois, 1 915 sont à temps partiel, représentant 55% de l'ensemble. Par ailleurs, les classes présentielles ont généré 2 518 nouveaux emplois dont 50% femmes, alors que les classes digitales ont généré 934 nouveaux emplois dont 56% femmes. L'écart de création d'emplois entre ces deux approches d'accompagnement pourrait s'expliquer par deux facteurs :

- ***Un suivi moins régulier des entrepreneurs en digital, les coachs ayant un accès limité à leur environnement de travail.***
- ***Une moindre exigence en main-d'œuvre dans certaines activités, notamment les micro-boutiques du volet 3, qui nécessitent généralement moins d'employés.***

3 *Sur la base des meilleures pratiques de TechnoServe Monde, il est défini comme Outliers, 5% des plus fortes croissances positives et négatives de l'ensemble des données au terme du nombre de mois d'accompagnement*
4 *Selon les directives de TechnoServe, nous considérons comme emplois à temps partiel, les emplois dont la durée est inférieure à 20 jours, et ceux à temps plein, les emplois dont la durée est supérieure à 20 jours.*

4. Outcome 1 : Les Béninois(e)s, notamment les jeunes et les femmes, développent ou établissent efficacement leurs entreprises et accèdent à des produits de financement adaptés et à des marchés rémunérateurs

4.1. Résultats/Outputs 1.1. Les compétences managériales et techniques notamment pour la production, la transformation agro-alimentaire durable et la résilience sont acquises

4.1.1. Participation aux sessions de formation

6 487 entrepreneurs (65% femmes) ont été formés tous volets confondus depuis 2022. En comparaison avec la cible du projet de 12 525 entrepreneurs, le taux de participation s'établit à 52% à mi-parcours. Une analyse de la participation des entrepreneurs aux formations depuis 2022 montre que les classes présentielles et digitales suivent la même tendance avec un taux de participation supérieur à 100% en moyenne.

Le taux de participation des classes présentielles s'établit à 106% soit 5 314 entrepreneurs des Volets (0, 1, 2 et 4) contre une prévision de 5 014, contre un taux de participation de 102% pour les classes digitales soit 1 173 entrepreneurs des Volets (1, 2 et 3) sur une prévision de 1 150.

De manière spécifique, en 2024, 2 937[5] entrepreneurs (69% femmes) sur 3 027 ayant démarré les formations ont participé à au moins 50% des formations et coachings, soit un taux de rétention de 97%. Ces résultats reflètent un fort engagement initial des entrepreneurs aux formations, bien que le maintien dans la durée (12 mois) varie selon le mode d'apprentissage.

4.1.2 Couverture des zones à forte vulnérabilité dans le Nord Bénin

Face à la vulnérabilité croissante des jeunes dans les zones frontalières du Nord Bénin, exposées aux risques de radicalisation et d'extrémisme violent, il est apparu crucial de renforcer leur autonomisation économique. Pour maximiser l'impact des interventions, des partenariats stratégiques ont été établis avec Caritas Bénin (projet Nuwaki) et Sian'Son (projet PRAPC), deux organisations ayant une expertise avérée dans l'accompagnement des populations vulnérables. Grâce à ces partenariats les 22 communes classées zones vulnérables rouges et oranges selon l'Agence Béninoise de Gestion Intégrée des Espaces Frontaliers (ABeGIEF) sont toutes couvertes.

A ces deux partenaires, TechnoServe leur a transféré les compétences nécessaires pour l'accompagnement des entrepreneurs des volets 0 et 1. Sur la base de transfert de l'approche d'accompagnement qui met l'accent sur le développement des compétences entrepreneuriales et la création d'activités génératrices de revenus (AGR), Caritas Bénin et Sian, Son ont accompagné 873 entrepreneurs, dont 59 % de femmes, avec des résultats significatifs en terme de création d'emploi et de croissance économique.

Grâce à un programme structuré combinant formations et suivi personnalisé, les bénéficiaires ont démontré une forte implication, avec un taux de participation élevé atteignant 98% pour Caritas Bénin et 96% pour Sian'Son. L'impact économique de cet accompagnement est significatif : dans les six communes de l'Atacora couvertes par Caritas Bénin **(Cobly, Kérou, Matéri, Boukoumbé, Kouandé et Tanguiéta)**, 566 jeunes ont vu leur chiffre d'affaires croître en moyenne de 201% sur six mois, avec une progression encore plus marquée chez les femmes **(+211%)**. Cette dynamique a favorisé la création de 572 emplois supplémentaires dans la région. Parallèlement, l'accompagnement de Sian'Son dans trois communes de l'Alibori (Karimama, Banikoara et Ségbana) a permis à 307 jeunes de développer leurs activités, entraînant la création de 156 nouveaux emplois. Ces résultats attestent de l'efficacité de l'approche d'accompagnement et de la pertinence des formations proposées pour renforcer l'autonomie économique des jeunes dans les zones vulnérables.

Au vue de ces résultats encourageants, le projet prévoit de consolider les acquis et de renforcer l'autonomisation économiques des jeunes hommes et des jeunes femmes dans le but de contribuer durablement à la résilience des communautés vulnérables des zones du Nord du bénin. Ainsi, en 2025, des nouvelles cohortes seront mises en place dans ces communes vulnérables. Pour y arriver les partenariats avec Caritas Bénin de Natitingou (Atacora) et Sian'son (Alibori) seront poursuivis et les

5 *Ce chiffre représente le nombre d'entrepreneurs ayant suivi au moins 50% des formations.*

suivis post formation et la synergie d'action avec les acteurs locaux et les collectivités locales seront renforcés.

4.2 Résultats/Outputs 1.2. Accessibilité au financement

L'accès au financement reste un outil crucial pour le développement et la durabilité des entreprises. Dans ce cadre, diverses initiatives ont été développées dans divers volets du projet BeniBiz, y compris la compétition de mini plans d'affaires, les fonds d'amorçage, les matching grants et les fonds de croissance.

- ***Volet 0 - Compétition de mini plan d'affaires et mise en place de fonds d'amorçage***

Dans le but de soutenir les initiatives entrepreneuriales, 854 primo-entrepreneurs dont 73% femmes de la cohorte 4 ont bénéficié des fonds boost pour un montant 100 840 000 FCFA, avec une part féminine représentant 71% des financements attribués. Les secteurs d'activités principalement concernés sont l'agroalimentaire, l'artisanat, l'élevage, l'agriculture et le commerce, qui sont des secteurs majoritairement investis par les femmes.
Par ailleurs, dans six (5) communes de la zone frontalière à forte vulnérabilité, 125 jeunes dont 64% accompagnés par Caritas du Développement de Natitingou ont reçu des fonds d'amorçage d'une montant de 15 700 000 FCFA pour renforcer leurs initiatives économiques.

- ***Volets 1 et 2 - Octroi des fonds matching grants***

Au cours de 2024, le projet BeniBiz a également favorisé l'accès à des financements partagés pour des entrepreneurs ayant développé des plans de croissance structurés avec l'accompagnement des conseillers d'entreprises. Ainsi, 10 entrepreneurs (50% femmes) de la cohorte 9 ont bénéficié d'un matching grants d'un montant total de 51 357 255 FCFA, avec une proportion de 62% allouée aux femmes entrepreneures. Ces financements sont octroyés sous condition d'un co-investissement, exigeant une contribution financière d'au moins 50% pour les hommes et de 30% pour les femmes.

- ***Volet 4 - Compétition de plans de croissance et mise en place de fonds de croissance***

Pour soutenir et encourager la croissance des entreprises à fort potentiel, une compétition de plans de croissance a été organisée. À l'issue des compétitions, cinq entrepreneurs, dont une femme (20%), ont été primés, recevant un financement total de 6 700 000 FCFA pour accélérer leur développement.

L'ensemble de ces dispositifs contribue à renforcer l'accès au capital pour les entrepreneurs à différents stades de maturité, tout en intégrant une approche inclusive favorisant l'entrepreneuriat féminin et les jeunes issus de zones vulnérables.

4.3 Résultats/Outputs 1.3 : Accès à de nouveaux marchés

Les activités sur l'accès aux marchés se sont focalisées sur **(i) la délivrance de services d'accompagnement spécifiques aux entrepreneurs en matière de maîtrise de la qualité, (ii) l'obtention de l'Autorisation de Mise sur le Marché (AMM) et (iii) le conseil en marketing**.
L'étude sur l'état des lieux du processus et conditions d'obtention de l'AMM réalisée a permis d'améliorer le répertoire des préoccupations sur lesquelles l'ABSSA travaille actuellement pour améliorer les conditions de demande et d'obtention de l'AMM. Dans un second temps, il est prévu de concevoir un guide digitalisé à l'endroit des entrepreneurs et du public pour faciliter la compréhension des procédures et assurer une mise à jour continue.

En ce qui concerne la délivrance de services d'accompagnement spécifiques aux entrepreneurs, une série de séances de coaching collectif a été organisée. Ces formations ont porté sur le processus d'obtention de l'AMM et sur des conseils marketing adaptés aux produits des entrepreneurs. Ainsi, 198 entrepreneurs des Volets 1 et 2 de BeniBiz des cohortes 9 et 10 ont bénéficié de cet accompagnement. À l'issue des coachings collectifs, des entretiens individuels ont été réalisés conduisant à la visite des sites de production de 20 entrepreneurs qui disposaient d'unités de production susceptibles d'être réaménagées pour respecter les exigences minimales requises pour l'obtention de l'AMM. Ces entrepreneurs ont ensuite bénéficié d'un accompagnement notamment sur la rédaction des documents de qualité et les pièces administratives requises.

A fin décembre 2024, 13 entrepreneurs sur 20 (accompagnés par SENS Bénin) ont pu déposer leurs dossiers auprès de l'Agence Béninoise de la Sécurité Sanitaire des Aliments (ABSSA). De plus, des entrepreneurs ont bénéficié d'un accompagnement en relooking de leur packaging produit et, pour certains, le référencement de leurs produits dans de nouveaux points de ventes de grande distribution. Pour le compte de la cohorte 9 (Volets 1 et 2), un total de 41 entrepreneurs sélectionnés ont bénéficié d'une expertise en marketing concernant leur packaging. Cet exercice a permis d'identifier des entrepreneurs ayant des produits similaires ou identiques et qui ont accepté de commercialiser leurs produits sous une même marque. Cette fédération d'entrepreneurs a abouti à la création de trois (3) marques collectives regroupant chacune 2 entrepreneurs : (i) R&K, (ii) BIOVA et, (iii) Krak'OMax. L'expertise en marketing a été délivrée par la SAE Mark'Ethic en contrepartie d'une participation des entrepreneurs fixée à 15% du coût total du service.

5. Outcomes 2. Les acteurs (publics, privés) clés de l'écosystème entrepreneurial béninois appuient de manière efficace et durable les micros, petites et moyennes entreprises du Bénin

Pour garantir l'atteinte de l'objectif spécifique 2, l'approche du projet repose sur 5 principales verticales qui constituent des fonctions essentielles au développement d'un écosystème entrepreneurial :

- ***Accès aux compétences (A2C)***
- ***Accès au financement (A2F)***
- ***Accès au marché (A2M)***
- ***Accès à l'information (A2I)***
- ***Normes et règles***

Ces cinq (5) verticales sont des fonctions essentielles pour le fonctionnement d'un bon système entrepreneurial, car la défaillance ou le manque limite la capacité des entreprises à croître et à générer des revenus. Dans la logique de l'approche DSM (Développement des Systèmes de Marché), les normes et règles sont traitées séparément, car elles concernent les changements de comportements et de mentalités et non la création de nouveaux produits/services pour l'écosystème.
Le tableau 4 ci-dessous récapitule les différents partenariats prospectés et entamés sur chaque segment des actions écosystémiques.

Tableau 3 : Cartographie des partenariats selon les verticales

Accès aux compétences	Accès au financement	Accès au marché	Accès à l'information	Normes et règles
Contrainte 1 *Inadéquation des modules Entrepreneuriat dans les universités et lycées* • MESTFP • UNA • CDE_UP • Pigier Bénin • Ecole 229 **Contrainte 2** *Manque de modèles économiques rentables et pérennes des SAE* • GKA • Talents Plus • Dedras • ADPME • FAPHB • Caritas Bénin • Sian'Son • MSF • One Power • SAE	**Contrainte 1** *Manque d'information sur les financements alternatifs* • Wifund • CCI Bénin **Contrainte 2** *Accès limité à l'éducation financière* • ADPME • APSFD • SFD partenaires • MASM • BAOBAB Express **Contrainte 3** *Manque de financement adapté* • BFT • Helvetas	**Contrainte 1** *Capacité limitée des structures d'appui à l'entrepreneuriat à fournir des services de soutien à l'accès au marché pour les MPME* • SENS Bénin • Grossistes Canal+ ***Contrainte 2*** *Inefficacité du dispositif d'appui à la certification ABSSA pour les MPME* • SENS Bénin • ADPME **Contrainte 3** *Inexistence de loi sur la protection des clients des SFD* • MASM • MEF • ADPME	**Contrainte 1** *Insuffisance de dispositifs/mécanismes d'accès à l'information sur l'entrepreneuriat* • Care Bénin/Togo • Radios communautaires • GAIN • ADPME • BAOBAB Express • Radios et télévisions privées	**Contrainte 1** *Inexistence/ insuffisance de loi et règlements* • ADPME • Radios communautaires • FAPHB • Coexister • DGI
*Partenariats **terminés**, **en cours**, **envisagés***				

5.1 Résultats/Outputs 2.1. Amélioration des capacités des acteurs de l'écosystème fournissant des services d'appui aux entreprises : compétences, A2F, A2M

5.1.1 Interventions Accès aux compétences

Les efforts déployés pour renforcer les acteurs de l'écosystème entrepreneurial ont permis d'enregistrer des avancées significatives en matière d'accès aux compétences. La méthodologie d'accès aux compétences a été déployée à travers des partenariats stratégiques avec 7 institutions. Il s'agit de l'UP_CDE, l'UNA, le MESTFP, la FAPHB, GKA, Caritas du Développement de Natitingou Bénin et de Sian'Son. Les principaux résultats obtenus au cours de 2024, se présentent comme suit :

Pour le compte de l'année 2024, grâce aux différents partenaires de l'écosystème, le projet a formé 1 699 jeunes (39% femmes), portant à 2 661 le nombre total de jeunes (38% femmes) formés depuis le début de la deuxième phase du projet, soit un taux de réalisation de 59% par rapport à la cible de 4 500 jeunes.

Selon de l'enquête de suivi post-accompagnement menée auprès de 1 218 sur les 1 699 formés, 54% ont déclaré avoir créé ou renforcé leur activité génératrice de revenus (AGR), avec une implication de 41% femmes.

L'impact économique des partenariats avec les acteurs stratégiques de l'écosystème est la création par les jeunes entrepreneurs accompagnés de 317 nouveaux emplois à temps partiel, dont 119 emplois (soit 38%) ont été créés par des femmes.

Par ailleurs, la promotion de l'entrepreneuriat a permis de récompenser 373 jeunes élèves, étudiants et personnes handicapées (38% femmes) à travers des compétitions des mini plans d'affaires. Un montant total de 65 560 000 FCFA a été attribué aux lauréats, incluant une enveloppe financière de 13 600 000 FCFA 43 personnes handicapées (53% femmes).
Dans le but de garantir une pérennisation du transfert des compétences, 26 inspecteurs de l'IGPM (Inspection Générale Pédagogique du Ministère) et deux cadres de l'INIF-RCF (Institut National d'Ingénierie de Formation et de Renforcement des Capacités des Formateurs) ont bénéficié d'une formation des formateurs (Maîtres formateurs) sur la méthodologie d'accompagnement des jeunes à la création d'activités génératrices de revenus.

L'analyse du système de l'accès aux compétences entrepreneuriales (figure 3 en annexe) a mis en exergue deux principales fonctions majeures nécessitant un renforcement : *"l'élaboration et adaptation de programme entrepreneurial" et la "formation en entrepreneuriat". Ces aspects présentent encore des contraintes limitant la facilitation vers l'autonomisation économique des jeunes, nécessitant des actions ciblées pour optimiser leur impact* (tableau 5).

Tableau 4 : Fonctions d'appui, contraintes, changements souhaités

Fonction d'appui	Contraintes/ Problèmes	Changements souhaités	Durée	Qui fait?	Qui paie?	Qui fera?	Qui paiera?
Elaboration/ Adaptation de programme Entrepreneuriat	Inadéquation des modules Entrepreneuriat dans les universités et lycées	Amélioration de l'insertion et l'auto emploi des jeunes par l'intégration d'un parcours entrepreneurial dans l'offre de formation des centres privés et publics	2 ans	• MESTFP (LTA, CFPA) • UP/CDE • Pigier Bénin • Ecole 229	• MESTFP • CDE/ étudiants	• MESTFP (LTA, CFPA) • UNA • UP/CDE • Universités	• MESTFP Étudiants • UNA • UP/CDE Étudiants • Universités
Formation en Entrepreneuriat	Dominance de programmes non certifiés sur le marché. Faible utilisation des services de conseils par les entrepreneurs.	Elaboration et adoption de modèles économiques rentables et pérennes	1 an	• GKA • Talents Plus • Dedras • ADPME • FAPHB • Caritas Bénin • Sian'Son • MSF • One Power • SAE	• PTF et marchés publics • MPME	• SAE	• Clients • MPME

5.1.1.1 Inadéquation des modules Entrepreneuriat dans les universités et lycées

Le problème identifié pour cette fonction d'appui est l'inadéquation des modules Entrepreneuriat dans les universités et lycées. Le changement souhaité au terme des interventions dans l'écosystème entrepreneurial béninois pour cette fonction d'appui est **"**l'amélioration de l'insertion et l'auto-emploi/autonomisation économique des jeunes par l'intégration/l'amélioration d'un parcours entrepreneurial dans l'offre de formation des établissements pédagogiques privés et publics (MESTFP, Universités etc.)".

Solutions apportées

- La formation de 145 enseignants **(27% femmes)** dans les lycées et les universités publiques sur la méthodologie d'accès aux compétences de BeniBiz.
- L'intégration des enseignants d'économie-gestion et des inspecteurs de l'éducation nationale dans le processus de formation et de suivi. Cette approche favorise l'appropriation interne du programme et pose les bases d'une institutionnalisation à long terme.
- La facilitation d'une phase expérimentale d'un parcours entrepreneurial dans 10 LTA, 15 CFPA, 02 universités (CDE_UP, UNA) après le transfert de méthodologie de formation de BéniBiz.
- La mise en place de fonds d'amorçage pour les lauréats à l'issue de compétitions de mini plans d'affaires dans les lycées et universités partenaires.
- La mise en place d'un cadre de réflexion du processus d'introduction formelle des thématiques portant sur le concept d'entrepreneuriat dans les cours d'Économie-Gestion au profit des Établissements des Sciences et Techniques Agricoles (STA) avec l'INIF-RCP et les acteurs de l'EFTP.
- La définition d'une feuille de route par le cadre de réflexion pour les prochaines étapes du processus de révision des modules d'entrepreneuriat de BeniBiz.
- L'organisation d'un atelier d'intégration des modules d'entrepreneuriat de BeniBiz dans les offres de formation de l'Université de Parakou.
- **Nouveaux partenariat**s : des enseignants provenant de 04 centres de formations universitaires privés (PIGIER Bénin, Ecole 229, AEIG et EIG) ont bénéficié d'une formation des formateurs sur la méthodologie d'accès aux compétences entrepreneuriales de BeniBiz. Cette action vise à développer ou à renforcer un modèle économique d'accompagnement des jeunes et entrepreneurs rentables pour les parties prenantes. PIGIER Bénin vient de démarrer sa première cohorte de 215 étudiants en Février 2025.

5.1.1.2 Manque de modèles économiques rentables et pérennes des SAE

Le changement souhaité au terme des interventions dans l'écosystème entrepreneurial béninois pour cette fonction d'appui est **"***Elaboration et adoption de modèles économiques rentables et pérennes"* dont les principaux acteurs sont les Structures d'Appui à l'Entrepreneuriat (SAE) intervenant sur le territoire national. Ce changement vise à contribuer à résoudre différents problèmes tels que la dominance de programmes non certifiés/performants sur le marché, menant à une faible utilisation payante des services de conseils par les entrepreneurs.

Solutions apportées

- Vingt-cinq (25) coachs formateurs (24% femmes) de la FAPHB formés sur la méthodologie d'accès aux compétences de BeniBiz avec la facilitation d'une phase expérimentale d'un parcours entrepreneurial dans 10 centres d'apprentissage.
- La mise en place de fonds d'amorçage pour les handicapés lauréats à l'issue de compétitions de mini plans d'affaires.
- Une note conceptuelle soumise à la Caisse de Dépôts et de Consignation (CDC) dans le but de susciter des partenariats de type Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) pour la continuité des formations à l'endroit des handicapés via la FAPHB.
- Treize (13) SAE ont bénéficié d'une formation des formateurs sur la méthodologie entrepreneuriale de BeniBiz. Cette action vise à développer ou à renforcer un modèle économique d'accompagnement des jeunes entrepreneurs rentables mais également pour déclencher des changements systémiques "EXTENSION ou RÉACTION" dans le système.
- Avec le Ministère des Affaires Sociales et de la Microfinance (MASM), l'intervention est en cours de contractualisation et vise l'amélioration des compétences entrepreneuriales des jeunes et

femmes accompagnés par les Guichets Uniques de Protection Sociale (GUPS). La cible visée dans la phase pilote porte sur 2 160 femmes et jeunes et 24 GUPS.

5.1.1.3 Changements observés

En termes d'**Adoption,** cinq (05) partenaires clés (MESTFP, CDE-UP, UNA, GKA et la FAPHB) ont pleinement adopté les modules d'entrepreneuriat de BeniBiz, intégrant la méthodologie de formation de BeniBiz en accompagnant au moins une cohorte de jeunes lycéens et étudiants. À ce jour, 2 665 jeunes (38% femmes) ont été formés, illustrant l'ampleur de cette adoption. Le MESTFP et GKA ont chacun conduit deux cohortes, déployant les modules respectivement dans 10 LTA et 15 CFPA, ainsi qu'au sein de la cité lacustre de Ganvié.

En terme d'**Adaptation,** deux partenaires CDE-UP et GKA ont pris des initiatives de contextualisation de la méthodologie d'accompagnement dont les changements se présentent comme suit :

- Animation des modules d'entrepreneuriat de BeniBiz en remplacement du cours *Création et gestion d'entreprise* à la FASEG de l'université de Parakou à titre expérimental.
- Cinq (05) UFR *(les écoles nationales de Statistiques, en santé publique, en soins infirmiers, la faculté de Médecine et de droit)* autres que les quatre UFR de la phase pilote de l'Université de Parakou sont prêtes à intégrer les modules d'entrepreneuriat à partir de l'année académique 2024-2025 dès la finalisation des syllabi.
- L'autonomie du CDE_UP dans l'organisation des Compétitions de Plans d'Affaires (CPA) est observée par la définition des critères d'évaluation et la mobilisation des membres de jury compétents provenant des SFD (BGFI Bank, FECECAM, COWEC etc.).
- Deux inspecteurs de l'IGPM formés par BéniBiz, sont désormais utilisés comme *maîtres formateurs* pour la formation des enseignants des LTA, des CFPA et des SAE.
- Les modules de formation sont désormais dispensés en avant-dernière année et les séances de coaching en dernière année dans les LTA/CFPA, favorisant ainsi une meilleure assimilation et un accompagnement plus adapté à la transition vers l'entrepreneuriat.

En termes d'**Extension,** parmi les 13 SAE, deux montrent une modification de leurs offres pour accompagner des jeunes vers l'autonomisation économique :

- **GEL Sud Bénin** à Lokossa, a déclaré avoir formé 288 jeunes sans emplois (45% femmes), en utilisant les sessions de formation (12 et 14) du module 3 de BeniBiz sur la finance personnelle dans le cadre d'un financement d'ENABEL.
- **InLoDE-ProDéBa**, basée à Djougou, prévoit former 100 jeunes sans emplois sur les compétences de vie en 2025 sur fonds propres dont la première cohorte de 23 jeunes démarre en Mars 2025.
- En termes de **Réaction,** nous espérons que parmi les 13 SAE formées, certaines développent de nouveaux modèles économiques compétitifs d'accompagnement des jeunes et entrepreneurs dans le système de marché entrepreneurial béninois. Ainsi, des acteurs non concurrents peuvent ajuster leurs propres pratiques en réaction à la persistance du changement favorable aux jeunes et MPME.

Changements au niveau des bénéficiaires

À l'issue du suivi de 192 lycéens (99 lauréats des CPA et 93 non lauréats des CPA) des LTA, il ressort que 73% des lycéens visités mènent une activité génératrice de revenus, 13% ont trouvé un emploi, qu'il soit à temps plein ou à temps partiel, et 14% sont sans activité. Parmi les lauréats des CPA, 91% sont activement impliqués dans le développement de leurs activités, tandis que 5% ont trouvé un emploi et 4% sont sans activité ou continuent leurs études. Pour les non-lauréats, 54% mènent une AGR, 22% ont trouvé un emploi et 25% sont sans activité. Cette mission révèle que l'accès aux fonds et le soutien familial sont des facteurs déterminants dans la réussite des AGR. Les lauréats ayant bénéficié d'un fonds d'amorçage ont montré une meilleure capacité à structurer et à maintenir leurs activités. Pour les non-lauréats, l'appui financier et matériel des parents a joué un rôle crucial, surtout en l'absence de mécanismes de financement externe.

Leçons apprises pour faciliter l'intégration de curricula Entrepreneuriat au seins des universités et lycées

- La finalisation du processus d'intégration des modules d'entrepreneuriat dans les curricula de formation des LTA/CFPA avec l'INIF–RCF est complexe et long nécessitant une meilleure anticipation des contraintes institutionnelles et budgétaires. L'implication tardive de l'INIF a ralenti le processus d'intégration des modules. Une collaboration plus en amont aurait permis d'adapter

les contenus dès la phase pilote, mais les contraintes administratives ont limité cette possibilité. Pour les prochaines initiatives, il sera essentiel d'anticiper ces délais et d'impliquer l'INIF dès la conception du projet.

- Les aspects budgétaires post phase pilote doivent être mieux pris en compte dès la conception de l'intervention.
- Le besoin de disponibilité d'un budget de prise en charge des matériels et des manuels de formation dans la phase opérationnelle post pilote du processus d'adaptation.
- L'augmentation du nombre d'enseignants/coachs formateurs, nécessaire pour accompagner efficacement les étudiants après le passage à l'échelle.
- La mise en place d'un dispositif structuré de suivi des formations en entrepreneuriat afin d'assurer une évaluation continue de leur impact. Il devrait inclure un suivi post-accompagnement des entrepreneurs, un système de retour d'expérience des coachs-formateurs et une coordination efficace avec les différentes UFR.
- L'implication des SFD dès le début est indispensable dans les compétitions de mini plans d'affaires pour amorcer une relation bancaire avec les lycéens et étudiants et garantir la pérennité de leurs entreprises.

5.1.2 Interventions d'Accès au Financement

L'éducation financière et le *financement des MPME* sont les principales fonctions d'appui du système de marché "accès au financement" sur lesquelles se focaliseront les interventions avec les acteurs. L'objectif est de développer de nouveaux produits/services financiers accessibles aux clients pour répondre aux contraintes ci-dessous.

5.1.2.1 Accès limité à l'éducation financière

Les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) sont conscients de l'importance de l'éducation financière mais manquent de moyens pour développer ces modules. Face à ce problème, le changement souhaité est l'amélioration des services d'accès aux financements grâce au renforcement des capacités des analystes de crédits au sein des SFD membres de l'APSFD.

Solutions apportées

Les interventions au niveau de l'accès au financement sont amorcées timidement mais présagent de bonnes perspectives pour l'année 2025. Néanmoins, des initiatives de partenariat sont en train d'être conçues :

- En collaboration avec **LuxDev et le MASM**, une intervention de conception de modules de formation en éducation financière et en entrepreneuriat est en cours de développement pour accompagner les différents Guichets Uniques de Protection Sociale (GUPS) du pays.

5.1.2.2 Manque de financements adaptés pour les micros et petites entreprises

De nombreux clients, notamment en zones rurales et périurbaines, rencontrent des difficultés pour effectuer des opérations financières de base, ce qui freine leur inclusion financière. L'absence de solutions numériques adaptées et accessibles aggrave cette situation. Les SFD disposent de très peu de services financiers digitaux fiables et adaptés permettant d'atteindre le plus grand nombre de clients, rendant nécessaire le développement d'une plateforme mobile pour faciliter l'accès aux services financiers.

Solutions apportées

- **FECECAM** et BeniBiz envisagent la création d'un service de portefeuille électronique sur téléphone, associant les transactions bancaires pour les clients de la FECECAM. Pour cette intervention, nous estimons la cible à 150 000 clients soit 10% des clients de la FECECAM. Nous démarrons la phase pilote avec une estimation de 7 500 soit 5% de la cible, couvrant trois villes à savoir Cotonou, Bohicon et Parakou.
- **Bénin FinTech (BFT) Group** et BeniBiz envisagent le développement d'une solution digitale qui vise à améliorer les performances financières des entreprises et faciliter leur accès au financement par l'utilisation d'outils numériques adaptés pour les très petites et micros entreprises (TPME) détenues par des entrepreneur.es peu lettré.es. Il s'agit d'une solution intégrée et complète, composée d'une application mobile téléchargeable et utilisable sur smartphone et tablette. Les TPME auront une solution de gestion de caisse, reconnue par les SFD. Cette solution améliorera la relation entre les SFD et les entrepreneur.es et favorisera l'accès au crédit.
- En collaboration avec **l'Association Professionnelle des Systèmes de Financement Décentralisés (APSFD),** un consultant est recruté pour concevoir le curriculum de formation

certifiante pour les analystes de crédit des SFD afin d'améliorer l'accès au financement des MPME. L'intervention vise à faire passer le nombre de crédits mis en place par l'ensemble des SFD de 721 000 l'an à 800 000 pour l'année de la phase pilote, et à 1 000 000 l'an les années suivantes lors du passage à l'échelle.

En conclusion, aucun changement n'est observé pour le moment car les interventions sont en cours de développement.

5.1.2.3 Manque d'information ou incompréhension sur les fonds alternatifs de financement

Plusieurs entrepreneurs ignorent l'existence des fonds alternatifs ou parfois en entendent parler sans savoir comment y accéder. Or la connaissance de ces fonds donne des chances supplémentaires pour diversifier les options de sources de financement.

Solutions apportées

- Il a été conçu en collaboration avec Wifund des modules de formations sur l'outil de financement via l'ouverture de capital, au profit des entrepreneurs pour leur faire connaître les avantages et les conditions d'accès à ces fonds.
- Des vidéos ont été produites avec l'appui d'un consultant pour renforcer les sensibilisations par nos différents canaux de communication.
- Nous avons collaboré avec plusieurs fonds et motivé les entrepreneurs à postuler au challenge fund de l'AECF.

5.1.2.4 Leçons apprises dans la mise en œuvre des interventions

- Il est nécessaire de prendre du temps pour définir les interventions avec les partenaires et faire des recherches approfondies auprès d'autres acteurs pour bien comprendre l'intervention afin de minimiser les risques de doublons et d'abandon en cours de chemin.
- L'accès aux compétences seul ne semble pas suffisant pour rassurer les institutions financières à financer les MPME, d'autres garanties comme des fonds de garantie sont encore exigées pour contribuer aux partages des risques, bien qu'historiquement l'outil Fonds de garantie n'ait pas réellement fonctionné au Bénin.
- L'accès aux fonds alternatifs et aux financements bancaires demeure difficile pour les entrepreneurs (critère de taille et les contraintes d'être à jour de ses impôts).
- Les entrepreneurs semblent réfractaires à s'aligner aux critères requis par les offres de fonds alternatifs, et souvent les ignorer en candidatant. Créant ainsi des soumissions inutiles, et décrédibilisant les MPME locales aux yeux des acteurs du financement.

5.1.3 Intervention d'Accès au marché (A2M)

Les services d'accès au marché pour les micros et petits entrepreneurs constituent la principale fonction d'appui sur laquelle s'établissent les interventions avec les acteurs du système de marché. L'objectif est de soutenir le développement des services d'accompagnement à l'accès au marché pour les MPME. L'équipe de projet est en train d'explorer différents partenariats dans différentes chaînes de valeurs, certains plus avancées que d'autres.

5.1.3.1 Manque de services adaptés d'accès au marché pour les micros et petits entrepreneurs

Les services d'accompagnement à l'accès au marché pour les micros et petites entreprises ne sont pas très développés au Bénin. Très peu de structures d'appui à l'entrepreneuriat se sont positionnées sur ce segment. En conséquence, les performances commerciales de nombre d'entreprises demeurent faibles.

Solutions apportées

- **Dix (10) structures d'appui à l'entrepreneuriat (SAE)** spécialisées dans l'accompagnement à l'accès au marché sont en plein processus d'accompagnement pour introduire de nouveaux services d'accès au marché dans leurs portefeuilles.
- **Trente (30) Forces de ventes (FV) et Points de vente (PV)** ont été accompagnés sur l'amélioration de leurs modèles économiques. Dans un premier temps, cinq FV promotrices d'offres structurantes ont été identifiées à savoir : (i) AMAP Bénin, (ii) JINUKUN, (iii) Bénin Grocery, (iv) La Bonne Viande et (v) La Centrale d'Achat qui bénéficient d'un accompagnement pour la mise en place d'un système de gestion d'information. Ils représentent bon nombre des champions de la distribution des produits locaux au Bénin, acteurs à renforcer dans une approche écosystémique pour générer un effet d'entraînement.
- Le projet est également en phase d'idéation sur d'autres axes de travail, tels que les

problématiques de manque de réseaux sociaux/connaissances des acheteurs, faiblesses des infrastructures (route/transport), manque d'accès aux informations de prix, défis de régularisation des prix établis par le gouvernement, manque de couverture géographique de chaîne de froid, manque de compétence en négociation.

5.2 Résultats/Outputs 2.2. Amélioration du contenu et de la portée des plateformes de sensibilisation développée avec les partenaires de manière durable

5.2.1 Interventions de l'accès à l'information

Les services d'accès à l'information pour les micros et petits entrepreneurs constituent la principale fonction d'appui sur laquelle s'établieront les interventions avec les acteurs du système de marché. L'objectif est de faciliter l'accès à l'information sur des opportunités entrepreneuriales pour les femmes et jeunes micros entrepreneurs via les différents canaux de communication de masse ou de proximité.

Les entrepreneurs en occurrence, les jeunes et les femmes des zones rurales et périurbaines manquent d'informations sur l'entrepreneuriat et les opportunités de croissance, en l'absence d'un mécanisme inclusif et efficace ainsi que d'un environnement favorable au renforcement de leurs compétences commerciales et financières. Face à ce problème, les solutions apportées à date se présentent comme suit :

Solutions apportées

- **Trois (03) radios communautaires** (Radio la Voix de la Vallée, Radio Oré Ofè et Radio Nonsina) ont été sélectionnées pour réaliser et diffuser des contenus radio orientés sur l'entrepreneuriat pour un audimat estimé à plus de **202 195** personnes. L'objectif visé est de faciliter l'accès à l'information commerciale et financière pour les femmes et jeunes micros entrepreneurs via des émissions radiophoniques.
- **BAOBAB Express** (BE) est une entreprise de transport en commun (bus) sur le territoire béninois. L'objectif de l'intervention est de faciliter l'accès à l'information via l'utilisation des écrans des bus comme canaux de diffusion de vidéos éducatives de sensibilisation sur l'entrepreneuriat et l'éducation financière au profit des usagers de la compagnie de transport BAOBAB Express. BE espère atteindre 3 929 passagers mensuels lors de l'intervention sur les 14 itinéraires de la compagnie sachant que le nombre de passagers utilisant ce moyen de transport est de 11 000.
- **Agence de Développement des Petites et Moyennes Entreprises (ADPME)**
  BeniBiz et l'ADPME ont signé un accord-cadre en 2024 afin de sceller leur collaboration et mener des actions concrètes visant à appuyer le développement du tissu entrepreneurial au Bénin. Dans le cadre de cet accord, plusieurs actions ont été menées :
  - Lancement d'une étude sur la tarification des services d'accompagnement des Structures d'Appui aux Entreprises (SAE) en 2024 et dont la finalisation est prévue pour 2025. L'objectif de l'étude est d'accompagner via des actions sur-mesure la transition de la gratuité vers la tarification des services de SAE.
  - Lancement d'une étude sur la formalisation des MPME en 2024 et dont la finalisation est prévue pour 2025. L'objectif de l'étude est d'identifier et de comprendre les points bloquants en matière d'incitation à la formalisation des MPME afin d'identifier et de faciliter la prise des mesures incitatives adaptées pour favoriser la formalisation des MPME.
  - Organisation du Mois de l'Entrepreneuriat au Bénin (MEB) 2024. L'objectif de l'activité était de réunir, à grande échelle, l'ensemble des acteurs sur la chaîne de valeur de l'appui à l'entrepreneuriat au Bénin afin de faciliter la synergie, la communication, le partage de connaissance et la collaboration entre ces acteurs.
  - Organisation de PME Connect en 2024. L'objectif de cette toute nouvelle activité trimestrielle est de réunir les acteurs de l'écosystème entrepreneurial au Bénin autour de thématiques (ex. fiscalité, digital) afin de favoriser le réseautage, la synergie, la communication, le partage de connaissance et la collaboration entre ces acteurs. Cette activité annuelle servira également de creuset pour réfléchir ensemble sur les défis du secteur et définir des mesures correctives.
- **Direction Générale des Impôts (DGI) :** des vidéos d'informations sur la formalisation et la loi des finances ont été produites et transmises pour diffusion sur la chaîne youtube de la DGI avec plus de **2 300 vues sur l'ensemble des vidéos.** En les hébergeant sur une plateforme officielle, un public plus large est visé dans la perspective de renforcer la crédibilité et l'impact de nos messages

thématiques. Ces vidéos seront ensuite publiées sur la plateforme ePME de l'ADPME une fois qu'elle sera opérationnelle.

- **Plusieurs études** ont été réalisées dans la perspective de mieux appréhender les enjeux et la dynamique du système de marché entrepreneurial béninois. Les objectifs poursuivis à travers ces études comprennent (i) l'analyse approfondie du marché de soutien aux entreprises au Bénin, en se focalisant sur la perception de la qualité des services, ***(ii) la cartographie des secteurs d'activités à fort potentiel pour les jeunes et micro-entreprises, y compris pour les entrepreneurs handicapés, tout en élaborant des répertoires de mini plans d'affaires réalisables avec un faible investissement initial, (iii) l'analyse des dispositions religieuses favorisant l'AEF et la création de guides de formation à cet effet, (iv) la constitution d'une base de données des organisations féminines et des personnes handicapées au Bénin, (v) l'évaluation des impacts des accompagnements non financiers sur les entrepreneurs, ainsi que l'efficacité des mécanismes de financement***. Pour assurer une large diffusion de ces résultats d'études, notre stratégie a inclus plusieurs canaux ciblés : groupes de synergies, collaboration avec l'ADPME, et utilisation des réseaux sociaux tels que Facebook, LinkedIn, ainsi que les chaînes WhatsApp spécifiques comme le groupe WhatsApp Entrepreneurs et la chaîne WhatsApp BeniBiz. Cette stratégie multicanale a produit des résultats significatifs, enregistrant **19 855 vues ; 10 566** personnes ont été atteintes par nos publications, et **673 interactions** sur Facebook, ce qui témoigne de l'efficacité de notre approche de communication et de l'engagement de notre audience.

6. Genre et inclusion

Dans le cadre de la mise en œuvre du projet BéniBiz 2.0, une stratégie Genre a été élaborée. Cette stratégie vise à travers une approche transformative de genre, à déconstruire les normes sociales, culturelles et religieuses qui constituent des barrières structurelles pour l'Autonomisation Économique des Femmes (AEF). Pour atteindre cet objectif, trois axes stratégiques ont été définis : i) **renforcer la participation des femmes au projet** ; ii) **faciliter leur accès aux ressources pour le développement équitable de leurs entreprises** ; iii) **promouvoir le leadership des femmes entrepreneures au sein des ménages et de la communauté**, et iv) **promouvoir l'autonomisation économique des femmes au sein des congrégations religieuses.**

Ainsi, suite à la conception de modules de formations pour les leaders religieux sur la promotion de l'AEF via les textes religieux, 171 facilitateurs (33% femmes), notamment les leaders religieux et les facilitateurs/trices identifié.e.s au sein des classes d'entrepreneurs du volet 0 ont été formés pour animer des dialogues communautaires. Par ailleurs, 191 séances de dialogue ont sensibilisé plus de 6 050 fidèles (56% femmes) des religions musulmane, chrétienne et endogène, avec un accent particulier sur les normes et attitudes limitant l'AEF avec des argumentaires basés sur les textes religieux promouvant l'AEF et les droits économiques des femmes.

La valorisation du leadership féminin a été renforcée grâce à la production et la diffusion de 12 vidéos et 12 podcasts illustrant les parcours inspirants de 12 femmes entrepreneures et de cinq époux, mettant en lumière leur évolution en matière de pouvoir décisionnel au sein des foyers et des communautés. Cette initiative sera étendue en 2025 dans le nord du Bénin, en partenariat avec l'Association *Coexister*. Enfin, pour assurer un ancrage institutionnel durable, une collaboration avec l'ONG CECI a été établie afin de renforcer la structuration du réseau BeWe de femmes entrepreneures, à travers un diagnostic institutionnel et l'élaboration d'un plan d'action quinquennal pour une meilleure autonomisation et efficacité opérationnelle.

A la suite de la mise en œuvre de ces activités, certains changements observés aussi bien dans le rang des entrepreneurs que de certaines acteurs clés :

- L'engagement actif des leaders religieux à mener des actions pour impulser un changement de comportements et d'attitude en matière d'AEF au sein des communautés. Cela se traduit par l'organisation des séances de dialogues communautaires, et des messages adressés aux fidèles lors des prêches.
- Une amélioration de la perception de l'importance de l'AEF par les époux qui soutiennent de plus en plus leurs épouses entrepreneures, comme le témoignent les vidéos collectées sur les histoires inspirantes des femmes entrepreneures.
- Un renforcement de la confiance en soi des femmes entrepreneures accompagnées, qui prennent elles-mêmes des décisions économiques éclairées au sein de leurs entreprises.

7. Suivi et Évaluation

En 2024, les activités du suivi-évaluation du projet ont porté sur trois (3) activités majeures : le renforcement des compétences en S&E, l'appui aux partenaires pour l'adoption des outils de S&E, le suivi des indicateurs clés de performance.

Le renforcement des capacités de l'équipe M&E.

- Une formation approfondie sur l'approche MSD a été organisée par Canopy Lab pour mieux appréhender la conception des chaînes de résultats et le suivi des changements systémiques. En complément, l'équipe M&E a également suivi des cours en ligne sur le suivi-évaluation axé sur l'approche MSD proposée par DevLearn. Ces formations ont permis aux membres de l'équipe de développer des compétences solides, notamment dans l'élaboration de chaînes de résultats et la maîtrise complète du package du guide d'intervention.

Appui aux partenaires pour l'adoption des outils de suivi et évaluation.

- Quatre (04) organisations – Caritas Bénin, CDE, GKA et FAPHB – ont été renforcées dans le transfert de compétences en matière de suivi et de collecte de données. Ces structures ont exprimé leur volonté d'adopter et d'intégrer les outils de suivi développés afin d'améliorer leur propre gestion des données et leur prise de décision. Au-delà de l'appropriation des outils de collecte, un appui spécifique leur a été donné pour l'analyse et l'interprétation des données de suivi des indicateurs. Cet accompagnement a permis aux partenaires d'acquérir des compétences techniques d'analyse, favorisant ainsi une exploitation plus efficace des informations recueillies.

Suivi des indicateurs de performance et la mesure d'impact.

- Dans le but de suivre la performance du projet, le suivi des indicateurs a été réalisé grâce à la collecte et l'analyse des données avec le Tableau de bord du suivi (TBS) et l'outil Comcare. Les données sont mises à jour mensuellement. En plus de la collecte et analyse des données, des enquêtes de satisfaction, ainsi que des visites de terrain ont été menées pour mesurer l'impact des formations et des financements obtenus.

8. Synergies

Parmi les collaborations qui ont débutées entre le projet BeniBiz et les différents partenaires de l'écosystème entrepreneurial du Bénin depuis le début du projet, certaines continuent :

- **Groupes Synergies Entrepreneuriat au Sud et au Nord du Bénin** qui servent de cadre informel d'échanges entre les acteurs de l'entrepreneuriat au Bénin. En 2024, l'animation du Groupe Synergies Entrepreneuriat au Sud a été transférée avec succès à une SAE locale L'envol, en binôme avec *Expertise France ;*
- **Caritas Bénin,** que nous accompagnons pour intégrer un volet "développement économique des jeunes" au sein de leur projet de cohésion sociale, dans 06 communes (Cobly, Kérou, Matéri, Tanguiéta et Kouandé) à forte vulnérabilité de l'Atacora ;
- **Sian'Son ONG,** que nous accompagnons pour intégrer un volet "développement économique des jeunes" au sein de leur projet de cohésion sociale, dans 04 communes à forte vulnérabilité de l'Alibori (Karimama, Banikoara, Segbana et Malanville) ;
- **AFD/GIZ et le groupe de travail EFTP :** les rencontres mensuelles du groupe AFD/GIZ/EFTP se tiennent régulièrement avec une implication des acteurs étatiques aux fins de synergies d'intervention plus efficaces ;
- **GIZ/ ENDEV** : collaboration pour l'organisation des compétitions de plans de croissance des entreprises vertes avec la perspective de faire bénéficier cinq entrepreneurs de leur mécanisme de crowdfunding ;
- **Projet CASCADE (CARE Bénin Togo/GAIN)** : définition de pistes de collaboration pour un plaidoyer et un lobbying dans le cadre de la mise en œuvre de la politique nationale sur la sécurité alimentaire ;
- **PAEG** : harmonisation des plans d'action Genre et LNOB 2025 et le dispositif de scoring du genre dans les programmes et projets de la coopération Suisse ;
- **Peace Corps :** organisation d'une formation en marketing digital à 21 représentants d'ONG locales à Lokossa dans le cadre du programme d'autonomisation économique des femmes par l'alphabétisation numérique (WEE_DL). L'objectif visé est la formation des agripreneurs dans leurs zones d'intervention respectives par les coachs formés ;

- **Réseau AVEC** : formation des entrepreneurs verts sur les méthodes et outils de mesure d'impact environnemental et social.

9. Coordination du projet

9.1 Ressources humaines

L'équipe de BeniBiz dispose actuellement de 112 employés (terrain et staff) dont 30 femmes (27%). Afin de combler les postes vacants et d'assurer une continuité optimale des interventions du projet BeniBiz 2.0, plusieurs recrutements ont été opérés en 2024 :

- Cinq nouveaux Conseillers d'entreprises ont été recrutés pour assurer l'accompagnement des entrepreneurs dont quatre pour volet 0 et un pour volet 1.
- Trois Chargés de partenariat dont deux femmes ont rejoint l'équipe.
- La Responsable Genre a été recrutée pour occuper le poste laissé vacant, garantissant l'intégration transversale des questions d'égalité et d'inclusion dans les activités du projet.
- Deux assistants Suivi-Évaluation ont été recrutés au cours du second semestre 2024, permettant de renforcer la capacité analytique du projet et d'améliorer le suivi des performances.

Les différents recrutements stratégiques effectués ont permis de renforcer l'expertise de l'équipe, d'assurer un accompagnement de qualité aux bénéficiaires et de renforcer les capacités de suivi et d'évaluation pour une gestion efficace du projet BéniBiz.

9.2 Comité de pilotage

Deux réunions du Comité de Pilotage (CoPil) du Projet BeniBiz se sont tenues pour présenter le rapport annuel 2023 à Djougou en Avril 2024 et à Cotonou en Octobre 2024. Différentes recommandations ont été partagées avec l'équipe de gestion du projet. De même, l'audit contractuel des comptes 2023 pour le projet et l'audit interne de TechnoServe ont été réalisés. La mise en œuvre des recommandations des différents audits se poursuit.

10. Leçons apprises

Les activités de cette deuxième phase du projet nous ont permis de tirer les leçons suivantes :

- L'intégration des meilleures pratiques et enseignements/ leçons (à travers des études de cas d'entreprises vertes : Eco-pomp, des brise-glaces, des exercices d'application, etc.) dans les guides de formation/coaching ont contribué à l'amélioration du processus de production, la réduction des coûts de production, l'amélioration de la qualité de leurs offres de services.
- Le développement des échanges commerciaux entre entrepreneurs verts accompagnés dans les départements du Littoral, de l'Atlantique et du Borgou a facilité l'accès aux marchés des produits et services verts accompagnés (équipements solaires).
- La sélection des entrepreneur.e.s comme facilitateurs des dialogues communautaires, a favorisé leur responsabilisation et leur implication active pour un suivi continu des dynamiques de transformation sociale.
- L'engagement des leaders religieux dans les activités de sensibilisation et de promotion de l'autonomisation économique des femmes et du leadership féminin leur a permis de réaliser le rôle crucial qu'ils peuvent jouer pour favoriser un changement de comportement et d'attitude en matière de l'AEF.
- Le passage de Whatsapp à Youtube s'est avéré être une meilleure option pour permettre l'accessibilité des cours et faciliter l'apprentissage dans le cadre des formations en marketing digital.
- La dynamique collective de co-conception et co-financement (différents acteurs du public et du privé) d'activités de grande envergure pour l'écosystème est possible et impactante.

11. Difficultés rencontrées

Les difficultés rencontrées au cours de la mise œuvre des activités se présentent comme suit :

- La maîtrise de l'approche DSM par l'équipe continue d'être un défi au vu de la très faible présence de cette approche dans le pays. Le changement de paradigme de la transition de l'appui direct vers la réflexion systémique en est la principale cause ;
- Les entrepreneurs du volet 1 digital (surtout les artisans) dans les zones d'intervention retenues accusent beaucoup du retard (sans email, premier accès pour des cours en ligne, appel en ligne sur GoogleMeet) dans la prise en main de la plateforme Talentlms de formation elearning ;
- L'absence d'interactions présentielles avec les entrepreneurs sur l'approche digitale engendre un défi considérable pour obtenir taux de collecte des données après les six mois d'accompagnement satisfaisant (environ 37%) ;
- Le retard dans l'organisation des compétitions de plans d'affaires au profit des lauréats des CFPA ralenti le développement des AGR créées pendant l'accompagnement ;
- La mise à disposition tardive des fonds d'amorçage après les CPA au profit des lauréats ralentit les efforts consentis pour la création d'activités par les apprenants ;
- Le besoin de coordination opérationnelle et écosystémique pour éviter les confusions et duplications de mise en œuvre de plusieurs projets d'appuis entrepreneuriat couvrant les mêmes cibles dans les mêmes zones.

12. Perspectives

L'année 2025 marque le milieu de parcours de la mise en œuvre du projet. Au niveau de l'approche directe, les dernières cohortes des volets 1 et 2 (présentielle et digitale) s'achèveront entre novembre et décembre 2025. Les volets 0, 3 et 4 continuent avec de nouvelles cohortes jusqu'à la fin 2026. Des réflexions sont envisagées pour le transfert de compétences de l'approche digitale aux SAE ainsi qu'à l'ADPME au regard des expériences acquises sur le projet.
Quant à l'approche écosystémique, les interventions avec les acteurs du secteur public (MESTFP, UNA, CDE_UP) entreront dans la phase active de l'adaptation par la contextualisation, l'intégration des modules de formation de BeniBiz dans les curricula de formation et surtout la conduite autonome d'accompagnement des jeunes.

Les interventions Accès au financement (APSFD, FECECAM, BFT, etc.) et Accès au marché densifieront leurs activités pour influencer davantage le système de marché entrepreneurial du pays.
Maintenant que l'équipe de projet maîtrise mieux l'approche DSM, de nouvelles interventions démarreront dans divers secteurs d'activités élargissant ainsi le profil de partenaires précédemment touchés dans l'écosystème.
Concernant la facilitation de changement de mentalité et de comportement sur l'équité genre, l'accent sera mis sur l'intensification des actions de communication pour un changement de comportement sur l'AEF à travers des émissions radio et l'appui de l'association Coexister pour poursuivre le travail avec des leaders religieux sur les argumentaires basés sur les textes sacrés favorisant l'AEF et les droits économiques des femmes.

La collaboration avec l'ADPME a fait de très belles avancées en 2024, et annonce une année 2025 focalisée sur l'appui de BeniBiz au renforcement institutionnel de l'ADPME tant sur l'aspect stratégique de la territorialisation, que sur l'opérationnalisation effective de la dynamique de coordination écosystémique des nombreux acteurs de l'appuis aux MPME au Bénin. La capitalisation des résultats des différentes études sur la tarification des services de SAE, ceux de l'étude sur les incitatifs à la formalisation, ainsi que l'opérationnalisation de la plateforme ePME, devraient faciliter certains changements cruciaux de paradigmes dans l'écosystème, particulièrement sur la facilitation de l'accès aux compétences, l'accès au marché, l'accès à l'information, et l'accès au financement.

13. Annexes

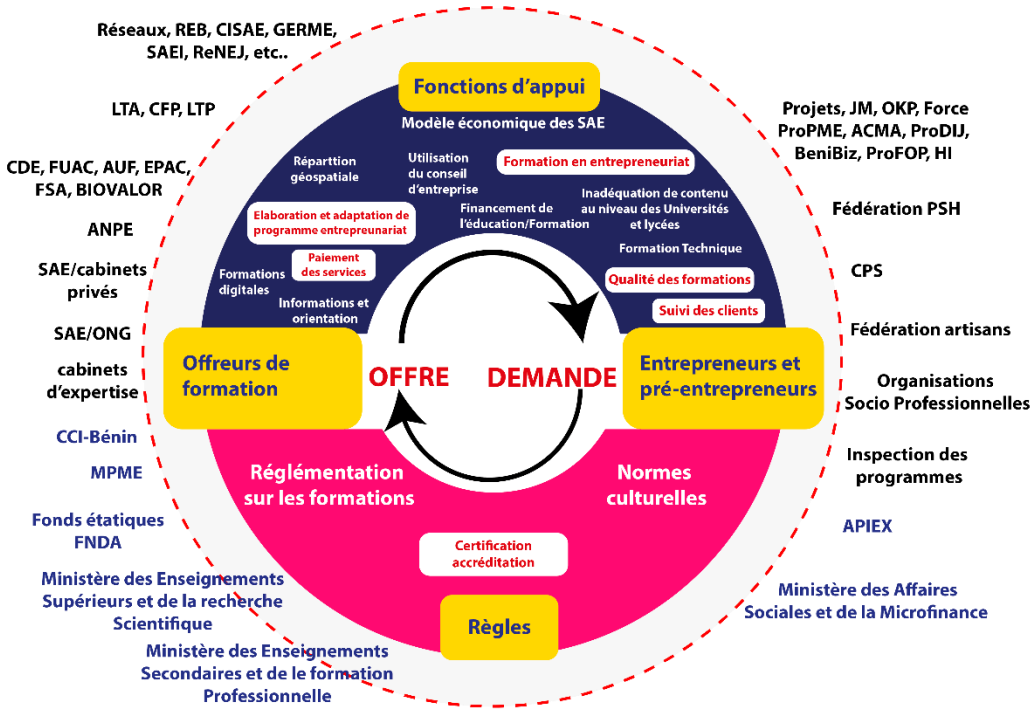
13.1 Zones à forte vulnérabilité couvertes

Tableau 5 : Zones à forte vulnérabilité couvertes par BeniBiz 2.0

Zones	Communes ABeGIEF	Nbre	Communes BeniBiz Caritas SIAN'SON	Nbre
Rouge	Matéri, Cobly, Tanguiéta, Kerou, Banikoara, Karimama, Malanville, Segbana, Kalalé	09	**Matéri, Cobly, Tanguiéta, Kérou**, Malanville, Kalalé, **Banikoara, Karimama, Segbana**	09
Orange	Boukoumbé, Kouandé, Natitingou, Péhunco, Toucountouna, Kandi, Gogounou, Nikki, Pèrèrè, Bassila, Copargo, Ouaké, Djougou	13	**Boukoumbé,** Kouandé, Natitingou, Péhunco, Toucountouna, Kandi, Gogounou, Bassila, Ouaké, Djougou, Nikki, Pèrèrè, Copargo	13
Total		**22**		**22**

13.2 Fonctions d'appui, règles "accès aux compétences"

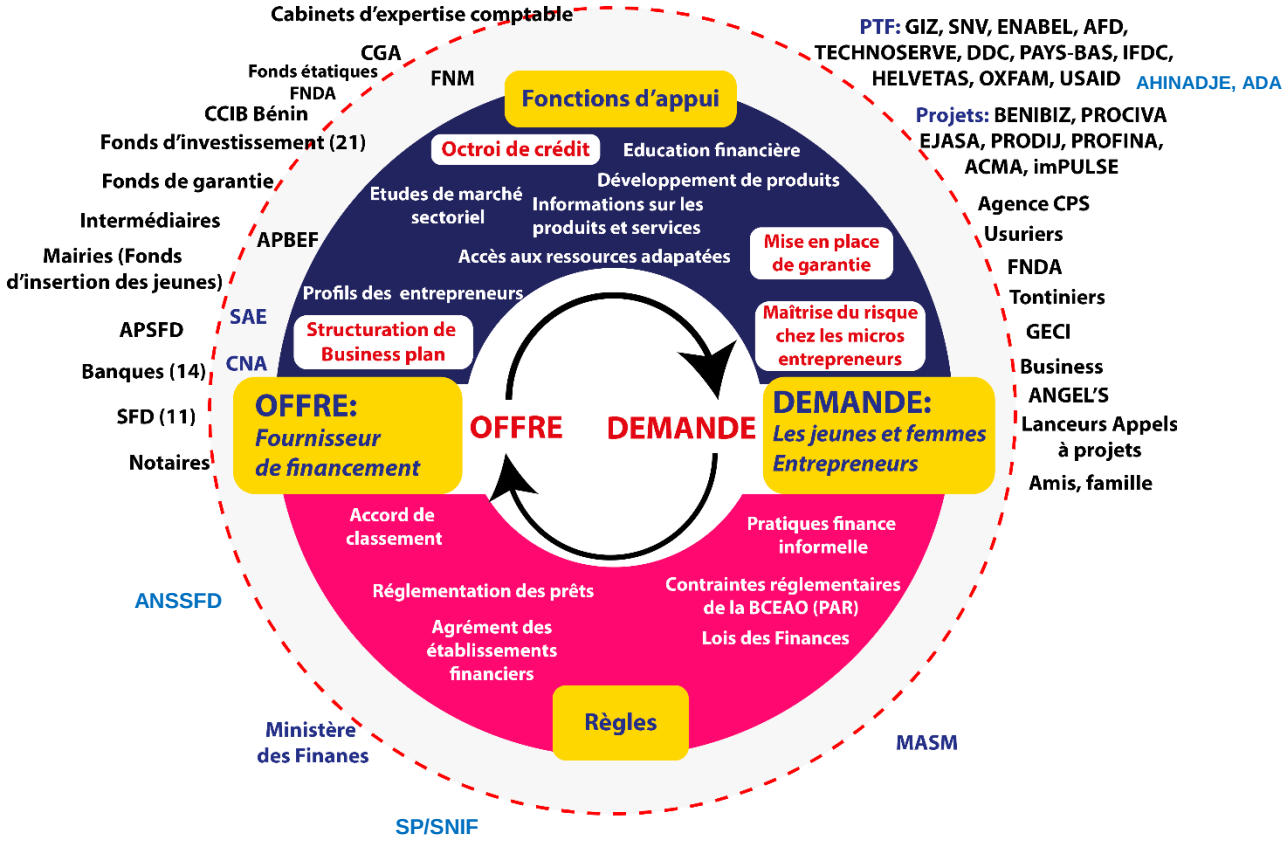
Figure 2 : Donut "accès aux compétences"



Le donut présente des fonctions d'appui, les parties prenantes et les règles qui régissent le système de marché relatif à l'accès aux compétences entrepreneuriales au Bénin. Les fonctions colorées en rouge constituent les potentielles interventions prioritaires pour lesquelles des contraintes ont été identifiées et autour desquelles nous souhaitons axer les partenariats pour induire les changements souhaités dans le système de marché. Les deux principales fonctions retenues sont *(i) Elaboration et adaptation de programme entrepreneurial et (ii) Formation en entrepreneuriat*.

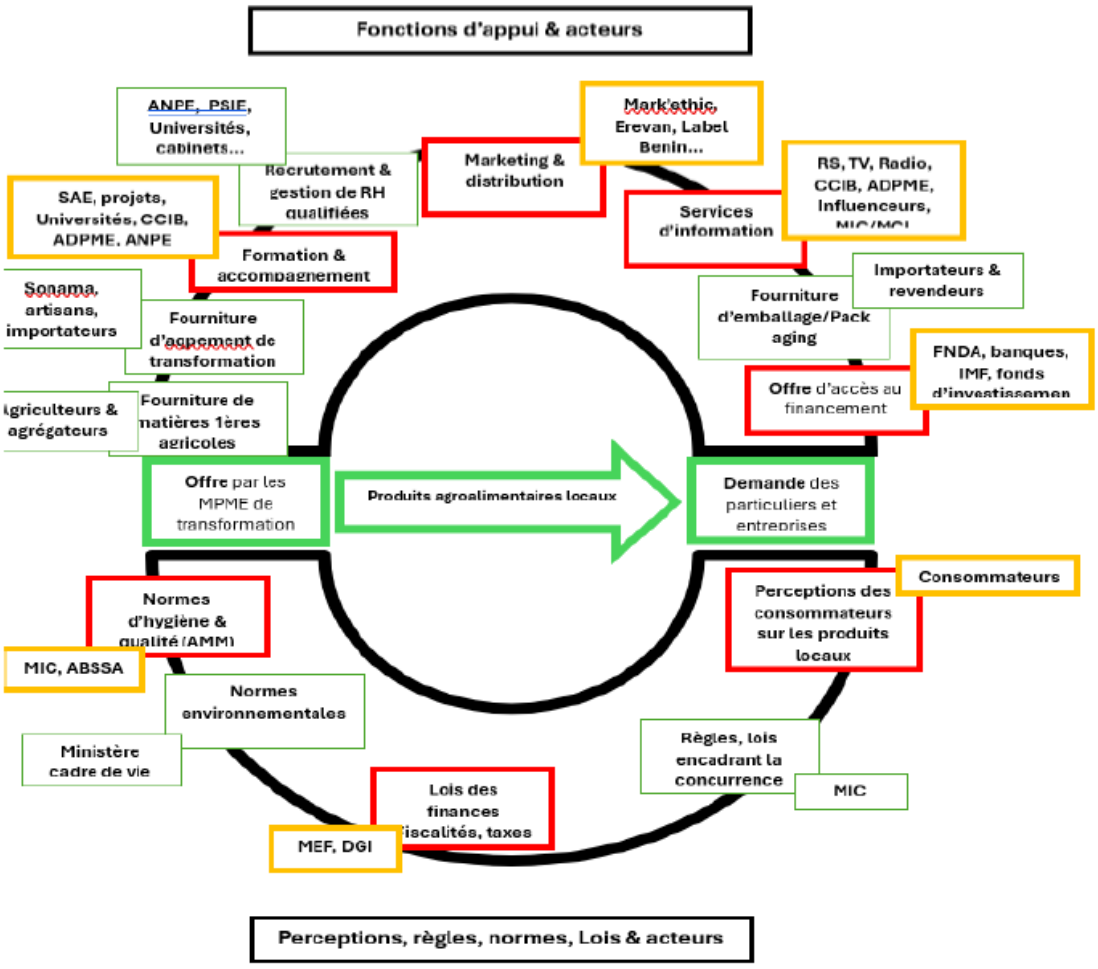
13.3. Fonctions d'appui et règles "accès aux financements" et "accès aux marchés"

Figure 3 : Donut "accès aux financements"



Les principales fonctions d'appui sur lesquelles seront focalisées les interventions de l'accès au financement sont entre autres : (i) l'octroi de crédit, (ii) la mise en place de garanti, (iii) la maîtrise du risque chez les micro entrepreneurs et (iv) la structuration de business plan.

Figure 4 : Donut de l'accès au marché



13.4. Etudes réalisées

LISTE DES MISSIONS FINALISÉES			
N°	**Intitulé de l'étude**	**Objectifs de l'étude**	**QR code** (Veuillez scanner pour avoir accès à l'étude)
1	Appréciation des offres de services des Structures d'Appui à l'Entrepreneuriat par les entrepreneurs au Bénin *Sans partenaire pour l'étude, mais en collaboration avec ADPME pour la capitalisation.*	Mieux comprendre le marché de l'appui aux entreprises au Bénin et la perception des clients sur la qualité des services offerts, avec un accent particulier sur l'offre de formation en gestion d'entreprise, l'offre de coaching et de services d'accès au marché, au financement et à l'information. La finalité de cette étude c'est d'utiliser les résultats obtenus pour structurer une intervention visant à renforcer les compétences et le professionnalisme des fournisseurs de Business Development Services	
2	Cartographie des secteurs à fort potentiel, et élaboration d'un répertoire de mini business plans clés en main pour les potentiel micro investisseurs / entrepreneurs au Bénin *En partenariat avec la CCI Bénin car seule structure représentante du secteur privé au Bénin*	Élaborer une cartographie précise, inclusive et détaillée des domaines d'activités à fort potentiel économique pour les jeunes pré et micros entreprises et un répertoire de mini plans d'affaires viables et exécutables avec un investissement préalable inférieur à **500 000 XOF**, sous forme de fiches synthèses de business plan pour chacun des domaines d'activités identifiés. Ces business plans contribuent à améliorer l'accès à l'information pour les jeunes créateurs ou primo entrepreneurs.	

LISTE DES MISSIONS FINALISÉES			
N°	**Intitulé de l'étude**	**Objectifs de l'étude**	**QR code** (Veuillez scanner pour avoir accès à l'étude)
3	Cartographie des obstacles à l'inclusion des personnes handicapées et leur croissance économique, et élaboration d'un répertoire d'une dizaine de mini business plans clés en main pour les potentiels micro investisseurs handicapés au Bénin *En partenariat avec FAPHB car seule structure représentante des PH au Bénin*	Élaborer une cartographie des barrières **(normes sociales, culturelles, et autres)** au développement et à la progression des personnes handicapées en tant qu'entrepreneurs dans les différents domaines d'activités. Identifier le top 10 des domaines d'activités présentant moins d'obstacles pour les personnes handicapées, et élaborer un répertoire de mini plans d'affaires viables et exécutables avec un investissement préalable inférieur à **500 000 XOF**, pour l'inclusion sur le marché des potentiels micro-investisseurs handicapés. Ces business plans contribuent à améliorer l'accès à l'information et à la prise de décision pour les jeunes handicapés qui désirent lancer leurs activités génératrices de revenus.	
4	Conception d'un guide de formation sur les dispositions religieuses favorables à l'autonomisation économique des femmes dans l'Islam, le Christianisme et le Vodoun *Sans partenaire pour l'étude, mais pour la mise en œuvre, nous collaborons avec différents leaders religieux.*	Identifier les dispositions/textes religieux favorables à l'autonomisation économique des femmes et élaborer un guide de formation (guide du formateur, manuel des participants et autres outils de formation) pour les leaders religieux sur les dispositions/textes favorables à l'autonomisation économique des femmes.	

LISTE DES MISSIONS FINALISÉES			
N°	**Intitulé de l'étude**	**Objectifs de l'étude**	**QR code** (Veuillez scanner pour avoir accès à l'étude)
5	Réalisation d'une base de données des organisations communautaires de bases féminines ou représentant les personnes handicapées dans les 77 communes du Bénin	Produire une base de données des organisations communautaires de bases féminines ou représentant les personnes handicapées dans les **77 communes** du Bénin.	
6	Performance des entrepreneurs emprunteurs de micro crédit ayant reçu un accompagnement non financier versus celle des emprunteurs n'ayant reçu aucun accompagnement, au sein des portefeuilles de clients des Systèmes Financiers Décentralisés au Bénin *En partenariat avec APSFD car seule structure représentante des SFD au Bénin*	Analyse des effets des accompagnements non financiers donnés par les SFD et les projets comme BeniBiz sur la performance des entrepreneurs au sein des portefeuilles clients des SFD au Bénin et en apprécier la pertinence afin de voir de quelle manière revisiter les critères d'évaluation des risques des dossiers de micro crédit. Cette étude est en prélude à l'intervention relative à l'amélioration des compétences d'éducation financière chez les clients des SFD.	
7	Elaboration de modules de sensibilisation et formation sur les fonds d'investissements au profit des micro entrepreneurs en croissance *En partenariat avec WiFund car seul fonds d'investissement présent physiquement et focalisé sur les femmes, au Bénin*	Conception et réalisation de modules complets de sensibilisation et formation et de capsules vidéos en vue d'améliorer la connaissance et la maîtrise des entrepreneurs sur l'outil d'accès au financement fonds **d'investissement.**	

LISTE DES MISSIONS FINALISÉES			
N°	**Intitulé de l'étude**	**Objectifs de l'étude**	**QR code** (Veuillez scanner pour avoir accès à l'étude)
8	Efficacité des dispositifs de fonds de garantie publics et privés mis en place, et aperçu des autres mécanismes existants de facilitation à l'accès au financement au profit des micros entreprises *En partenariat avec APSFD car seule structure représentante des SFD au Bénin*	Analyser l'efficacité des fonds de garantie et autres instruments de financement (crédit, tontine et mécanismes durables de facilitation de l'accès au financement) des micro-entreprises auprès des SFD. Faire ressortir les meilleures pratiques et expériences de financement durable au profit des micro-entrepreneurs au Bénin et dans la sous-région. Cette étude vise à trouver un mécanisme innovant facilitant l'accès à la garantie pour les MPME	
Liste des missions en cours			
9	Etude sur l'économie locale des Peulhs	Élaborer une feuille de route et une stratégie claire pour une transformation radicale de la dynamique économique au sein des campements peuls au profit des populations de ces campements. en vue de développer et d'intégrer un itinéraire d'accompagnement mis en œuvre et suivi par les Peuls eux-mêmes en vue d'une autonomisation et de la croissance économique des jeunes et femmes Peuls au sein des campements Peuls.	Étude en cours, pas de QR code disponible.

LISTE DES MISSIONS FINALISÉES			
N°	**Intitulé de l'étude**	**Objectifs de l'étude**	**QR code** (Veuillez scanner pour avoir accès à l'étude)
10	Réalisation de capsules vidéos et de podcasts sur les témoignages des femmes en faveur de l'autonomisation économique des femmes	● Révéler douze (12) histoires de femmes entrepreneures ayant transcendé les normes sociales, les attitudes et toutes autres contraintes peu favorables à l'AEF pour réussir ; ● Communiquer à large échelle sur diverses thématiques comme l'autonomisation économique des femmes: intérêt et fausses idées reçues, le droit économique de la femme, les droits d'accès des femmes entrepreneures au financement et à la terre, la religion et l'autonomisation économique de la femme relative à un certain nombre d'émissions déjà réalisées par la réalisation de podcasts sur la base d'enregistrements radiophoniques déjà disponibles.	Étude en cours, pas de QR code disponible.

13.5 Matrice des risques

N°	Risques	Actions réalisées en 2024	Solutions proposées 2025
Contextuel			
1	Recrudescence de la crise de COVID au Bénin	En 2024, le Bénin n'a pas connu une crise du COVID. Les mesures d'atténuation proposées sont toujours valables et applicables en cas de recrudescence	Digitalisation des volets 1 et 2 en pleine expérimentation avec un retour satisfaisant. Cette option sera utilisée en cas de recrudescence des nouveaux cas de COVID 19
2	Corruption et népotisme	Technoserve met un point d'honneur sur les cas de corruption et de népotisme. Les audits annuels interne et projet sont réalisés chaque année et les recommandations sont appliquées pour limiter les cas de corruption. Les solutions proposées sont toujours valables. Nos audits annuels n'ont jamais révélés jusque-là de cas de corruption et de népotisme et les cas de fraudes ont toujours été communiqués aux bailleurs avec des mesures correctives mises en œuvre immédiatement.	Vigilance sur chaque dépense Ne pas accepter de cadeaux de candidats ni des autorités Respecter strictement les valeurs de TechnoServe
3	Les événements climatiques (sécheresse, précipitations irrégulières, etc.) ont un impact négatif sur les perspectives économiques du groupe cible et augmentent sa vulnérabilité.	Les solutions proposées pour limiter ce risque sont réalisées. Les entrepreneurs des volets 1, 2 à chaque cohorte sont renforcés sur les défis liés aux changements climatiques grâce aux formations/coaching réalisés par des consultants. Les plans d'actions issus de ces coachings sont évalués au terme de l'accompagnement. Nous maintenons la même dynamique pour 2025	• Connecter les agripreneurs à des formations sur mesure sur l'agriculture intelligente face au climat • Formation en changements climatiques réalisée aux entrepreneurs
4	Positionnement politique des équipes et des entrepreneurs pendant la pré-campagne présidentielle 2026	En 2024, le Bénin n'a pas connu d'élections présidentielles. Nous maintenons les solutions proposées pour réduire ce risque en 2025 qui est l'année charnière de campagne aux élections présidentielles.	• Sensibilisation et rappel des équipes sur la politique interne de TNS

N°	Risques	Actions réalisées en 2024	Solutions proposées 2025
Programmatique			
5	Gamme insuffisante d'acteurs des secteurs privés (EFTP, institutions financières, etc.) pour créer un écosystème entrepreneurial autonome.	Nous avons déjà entamé des interventions avec le MESTFP, 02 universités, la Fédération des personnes handicapées, etc. Le transfert de compétences en accompagnement entrepreneurial a été fait à une dizaine de SAE provenant de tout le territoire national afin de créer cette dynamique entrepreneuriale tant souhaitée. En 2025, d'autres interventions sont prévues dans des secteurs de l'agroalimentaire, du transport, avec les mass médias etc.	• La cartographie des acteurs de l'écosystème a été réalisée et les interventions sont en cours d'adaptation
6	Informations incorrectes fournies par les entrepreneurs afin d'intégrer le programme	Nous réalisons des visites de terrain périodiques pour vérifier les données collectées auprès des entrepreneurs et les corrections sont apportées au cas échéant. Les solutions proposées sont maintenues pour 2025	• Visite de l'équipe M&E aux entrepreneurs pour la vérification des données clés • Vérification des données pré et post recrutement continue et rigoureuse auprès des BA aux entrepreneurs
Institutionnel			
7	Lourdeur administrative du fait de la collaboration avec plusieurs agences gouvernementales	Nous essayons d'anticiper dans la mesure du possible ce risque en appliquant les mesures proposées. Nous continuons de renforcer ces partenariats et rencontres périodiques avec les agences gouvernementales (DESTFP, INIF-RCF, ADPME, etc.) pour réduire cette lourdeur administrative en 2025	• Rencontre et communication fréquente avec le MESTFP • Collaboration continue avec DESTFP et INIF-RCF • Respect strict des directives de l'Etat en termes d'organisation d'ateliers, etc. • Accord de partenariat signé avec l'ADPME • Harmonisation continue et approbation des pistes de collaboration par l'ADPME • Rencontres bi-mensuelles et partage des résultats projets avec ADPME. Planification d'un atelier de travail • Nous continuons de compter sur le soutien de nos bailleurs pour nous aider à surmonter ces contraintes

N°	Risques	Actions réalisées en 2024	Solutions proposées 2025
En rapport avec l'impact			
8	Trop peu de marchés locaux et pas assez de possibilités de créer des entreprises pour apporter un changement systémique à grande échelle.	La contractualisation avec SENS Bénin cette année a permis de démarrer la mise en place de points de vente et de forces de vente et de mettre en place progressivement la stratégie A2M. En 2025, tout le dispositif A2M devrait être entièrement déployé pour faciliter l'accès aux nouvelles opportunités aux entrepreneurs	• Collaboration avec APSFD et CCI Bénin en cours • Contractualisation avec SENS Bénin pour la stratégie A2M
9	Manque de coordination des autres grands programmes (BM, AFD, DUE, BAD) pour assurer des synergies	Les rencontres mensuelles du groupe synergie entrepreneuriales sont tenues pour échanger sur les potentielles synergies entre les bailleurs mais aussi partager les données pour éviter les doublons en matière de sélection des entrepreneurs sur les programmes	• Échanges fréquents avec les autres projets pour comparer les listes d'entrepreneurs, mais en attente de l'opérationnalisation de la coordination de l'ADPME.
Sécurité			
10	Les attaques terroristes se multiplient dans le nord du Bénin	TNS a transféré les compétences en matière d'accompagnement des jeunes à la création d'AGR à 02 ONG locales que sont Caritas Natitingou dans l'Atacora et Sian'Son dans l'Alibori. Ces structures ont déjà conduit une première cohorte de jeunes de profil volet 0 dans les communes frontalières (Tanguiéta, Cobly, Matéri, Kérou, Boukoumbé, Malanville, Karimama, Banikoara et Sègbana). Une deuxième cohorte de jeunes primo-entrepreneurs sera également accompagnée en 2025 dans ces localités frontalières.	• Renforcer les services d'apprentissage digital/à distance • Synergie et collaboration avec UE/CARITAS/OIM/USAID pour appuyer les jeunes des zones les plus à risque • 100% couverture des communes frontalières (22 sur 22 communes) vulnérables à l'extrémisme violent en termes d'accompagnement à l'entrepreneuriat des jeunes dans la zone septentrionale • Étroite collaboration avec la PONGIB • Recrutement d'un expert en Sécurité

13.6 Histoires de succès

Mohamed TAKPARA

De l'élevage familial à une entreprise régionale avec Andoria Services



Mohamed TAKPARA, 31 ans, est un entrepreneur basé à Djougou, spécialisé dans la production et la commercialisation d'ovins, de bovins et de caprins. Bien qu'il ait reçu une formation en finance-comptabilité, son amour pour l'élevage l'a poussé à démarrer une activité parallèle chez lui. Cependant, ses débuts ont été difficiles. Avec seulement 20 volailles et une femelle bovine, son élevage était rudimentaire et manquait d'espace. "Au début, c'était vraiment très rudimentaire", confia-t-il. Il faisait face à de nombreux défis, notamment l'écoulement de ses produits, le manque de visibilité sur le marché et l'absence de formation adaptée. Ces obstacles l'ont même poussé à envisager d'abandonner son activité.

Tout a changé lorsque Mohamed a été sélectionné pour participer au programme BeniBiz. Cette formation intensive lui a apporté des outils essentiels pour structurer et développer son entreprise. "Cette formation m'a apporté la confiance en moi, la maîtrise de mon activité et des outils de gestion", explique-t-il. Les coachs l'ont aidé à améliorer sa visibilité sur le marché et à optimiser la commercialisation de ses produits. "Avant, écouler deux moutons ou dix volailles par semaine était un défi. Aujourd'hui, j'en vends bien plus sans difficulté", déclare-t-il avec fierté.

Grâce à l'accompagnement de BeniBiz, Mohamed a transformé son élevage en une entreprise florissante. Aujourd'hui, il compte plus de 100 volailles, une vingtaine de bovins, une vingtaine de caprins et une vingtaine d'ovins. Son chiffre d'affaires a connu une croissance spectaculaire, passant de 100 000 FCFA à près de 500 000 - 600 000 FCFA par mois. "Il y a à peine sept mois, j'enregistrais 100 000 FCFA par mois. Aujourd'hui, je suis à près de 600 000 FCFA", souligne-t-il.

Cette réussite financière lui a permis d'investir dans une parcelle bien située au centre-ville de Djougou, un projet qu'il n'aurait pas pu envisager auparavant. "L'activité et l'accompagnement des coachs m'ont permis d'avoir assez de ressources pour assumer mes besoins", explique-t-il.

Mohamed ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. D'ici 2030, il rêve de créer une unité de production et de commercialisation capable de servir toute la sous-région. "Je veux avoir une unité digne de ce nom, qui puisse répondre aux besoins de la région", affirme-t-il. Il aspire également à devenir un modèle pour les jeunes entrepreneurs, leur montrant que l'entrepreneuriat est une voie viable et gratifiante.

Mohamed encourage vivement les jeunes et les moins jeunes à se lancer dans l'entrepreneuriat. "L'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt, mais qui savent quoi en faire", déclare-t-il. Il insiste sur l'importance de saisir les opportunités et de croire en ses capacités. "Entreprenez, c'est la seule issue de secours", conclut-il avec conviction.

Le parcours de Mohamed TAKPARA est une preuve vivante que, avec de la détermination, une formation adaptée et un accompagnement de qualité, il est possible de transformer une activité rudimentaire en une entreprise prospère. Grâce au programme BeniBiz, il a surmonté les défis financiers et opérationnels, tout en développant une vision ambitieuse pour l'avenir. Son histoire inspire les entrepreneurs à croire en leurs rêves et à contribuer au développement économique de leur communauté.

Sonia TOGBAHOU

Une entrepreneure qui a transformé sa vision grâce à BeniBiz (Volet 3)



À Calavi Bidossessi, Sonia TOGBAHOU, mère de deux garçons de 10 et 2 ans, est la promotrice de l'établissement Amonch Fitness. Son parcours entrepreneurial est une véritable source d'inspiration pour celles et ceux qui rêvent de réussir malgré les obstacles.

Lorsque Sonia a lancé sa boutique, elle n'avait aucune expérience ni formation. Elle se débattait dans l'inconnu, gérant ses achats au marché et s'organisant avec des livreurs pour recevoir des produits tels que du yaourt et de l'eau.

Cependant, la gestion financière était un véritable casse-tête : les fonds personnels et ceux du commerce étaient confondus, rendant impossible une gestion claire et efficace. Malgré ses efforts, Sonia se retrouvait souvent à court d'argent, même avec une boutique bien approvisionnée.

Encouragée par son mari, Sonia s'inscrit à la formation BeniBiz. Ce fut une véritable révélation. Le **module 2 sur le marchandisage** a particulièrement marqué un tournant dans son activité. Sonia a appris :

- À organiser et disposer ses produits pour maximiser leur attrait ;
- À fixer correctement les prix et à maintenir un espace de vente propre et accueillant ;
- À gérer ses finances de manière rigoureuse, en distinguant ses revenus personnels des fonds de son commerce.

De plus, grâce aux formations sur la communication, Sonia a créé une page Facebook pour mieux promouvoir ses produits. Elle a également appris à adapter son offre en fonction des besoins spécifiques de sa clientèle.

Aujourd'hui, grâce à ces connaissances, Sonia gère sa boutique avec une efficacité remarquable.

- **Organisation améliorée** : Son espace de vente est plus attractif et fonctionnel.
- **Gestion financière optimisée** : Elle sépare désormais ses fonds personnels de son fonds de commerce, ce qui lui permet de mieux contrôler ses dépenses et de planifier pour l'avenir.
- **Communication renforcée** : Avec sa page Facebook et une offre adaptée aux besoins de sa clientèle, Sonia attire davantage de clients et augmente ses ventes.

Sonia exprime une profonde gratitude envers l'équipe de BeniBiz et ses coachs. « Grâce à cette formation gratuite, j'ai acquis des connaissances précieuses qui ont transformé mon activité. Je remercie BeniBiz pour cet accompagnement inestimable », dit-elle avec émotion.

L'histoire de Sonia montre que, même sans expérience initiale, avec les bonnes ressources et un accompagnement adapté, tout est possible. Elle est un exemple vivant de persévérance et de croissance personnelle.

Edgar Maxime DEGUENON

Un rêve d'agriculture durable et de transformation bio (Volet 4)

Edgar Maxime DEGUENON est le coordonnateur des opérations de la société coopérative AMAP Bénin, une entreprise engagée dans l'agriculture biologique et durable. Située à Gakpé, dans la commune de Ouidah, AMAP Bénin excelle dans trois domaines clés : la production de compost pour une agriculture biologique, la transformation de jus de fruits à partir de produits biologiques, et la commercialisation de produits certifiés bio SPG.



Malgré un fort potentiel, AMAP Bénin était confrontée à plusieurs défis. L'organisation interne, la gestion, la communication et la distribution des tâches limitaient l'efficacité et la croissance de la coopérative. Edgar savait qu'il devait trouver des solutions pour permettre à son entreprise de réaliser son ambition : devenir une référence en agriculture durable au Bénin et au-delà.

Edgar découvre le projet BeniBiz via les réseaux sociaux, et, presque simultanément, un conseiller de BeniBiz entre en contact avec lui. Cette rencontre marque un tournant. AMAP Bénin rejoint l'initiative avec des objectifs clairs :

- Améliorer sa gestion et son organisation.
- Valoriser ses produits agricoles biologiques.
- Optimiser la production de compost et son impact sur l'agriculture durable.

Avec l'aide de BeniBiz, Edgar et son équipe participent à des formations intensives portant sur la gestion, le marketing, la construction de plans d'affaires et de croissance, ainsi que l'efficacité de la communication. Ces apprentissages, combinés à un accompagnement quotidien par des coachs, ont rapidement commencé à porter leurs fruits. En seulement six mois, les résultats obtenus ont été impressionnants :

- **Augmentation de la production** : La production annuelle de compost est passée de 250 tonnes à 60% de l'objectif fixé en un temps record, avec une projection ambitieuse de 250% dans les deux ans ;
- **Extension des capacités** : Grâce à un prix de 1,4 million de FCFA remporté lors d'une compétition organisée par BeniBiz, AMAP Bénin a construit et agrandi un hangar pouvant abriter 100 tonnes de compost ;
- **Impact social renforcé** : Le nombre de groupes de production de compost a triplé, passant de 1 à 3 groupes, impliquant davantage de femmes dans des activités génératrices de revenus.

Edgar témoigne : *« Ces formations ont véritablement transformé notre manière de travailler. Aujourd'hui, nous sommes mieux organisés, plus efficaces, et nous avons gagné en notoriété. Les bénéfices dégagés nous permettent même de refinancer les matières premières pour les groupes de femmes membres de la coopérative. »*

Edgar ne s'arrête pas là. Avec son équipe, il vise une reconnaissance nationale et internationale comme entreprise verte, tout en continuant à valoriser les produits biologiques et à contribuer à l'agriculture durable. La transformation d'AMAP Bénin est devenue un exemple inspirant pour d'autres entrepreneurs verts au Bénin

Histoire de succès de lycéens des LTA N° 1

De la Vision à la Réussite : Le parcours de l'entrepreneure Saliba avec BeniBiz



Je suis BAGRI Salima, une jeune entrepreneure de 23 ans et promotrice de l'entreprise « Atiikoua » dans la commune de Pèrèrè. Depuis mon enfance, j'ai toujours rêvé d'avoir une grande entreprise de vente d'intrants agricoles dans les départements de Borgou et Alibori.

Dès le lycée, j'ai commencé à entreprendre en menant des activités génératrices de revenus : vente de sacs, de chaussures et d'amuses-bouches. Ces activités m'ont permis de subvenir à mes besoins académiques, notamment les frais de photocopies. Mon chiffre d'affaires mensuel tournait autour de 80 000 FCFA, ce qui était déjà une grande réussite pour moi en ce moment.

Lorsque j'ai intégré le programme d'accompagnement de BeniBiz, tout a changé.

Les premières sessions de formation m'ont ouvert les yeux : *« il ne faut jamais abandonner ses rêves, et chaque obstacle doit être une opportunité pour grandir ».* J'ai appris à structurer ma vision, à mieux planifier mes actions et surtout à avoir une stratégie claire pour concrétiser mon ambition.

J'ai participé aux compétitions de plans d'affaires organisées dans le cadre du programme, mais je n'ai malheureusement pas été lauréate. Au lieu de me décourager, cela m'a renforcée et motivée à persévérer. Après l'obtention de mon DEAT en octobre 2023, j'ai décidé de suivre un stage professionnel de trois mois à la ferme Environnement Tropical pour me perfectionner en production de jeunes plants. En parallèle, j'ai continué mon petit commerce de sacs et de chaussures.

Ce stage a été un tournant décisif. Il m'a donné l'idée de diversifier mes activités en produisant moi-même des jeunes plants à Biro (commune de Nikki). Puis, en juillet 2024, grâce aux stratégies de recherche et d'identification d'opportunités enseignées lors de la formation BeniBiz, j'ai constaté qu'il n'y avait aucune boutique d'intrants agricoles dans la commune de Pèrèrè. C'est à ce moment-là que j'ai décidé de passer à l'action !

J'ai loué un espace non loin de la mairie de Pèrèrè, aménagé une boutique et installé une ombrière devant pour y exposer et produire mes jeunes plants et fleurs. Mon entreprise « Atiikoua » était enfin une réalité. Dès le premier mois, j'ai réalisé un chiffre d'affaires de 424 050 FCFA, qui est passé à 580 650 FCFA le mois suivant, puis à 725 750 FCFA en janvier 2025.



L'accompagnement de BeniBiz a été essentiel dans mon parcours. Grâce à leurs formations, j'ai mis en place de véritables outils de gestion : registre des ventes et des achats, brouillard de caisse, registre des clients... Chaque jour, je tiens à jour mes documents comptables, et chaque mois, je fais le point sur mes bénéfices. J'ai aussi appris à épargner régulièrement et à réinvestir intelligemment dans mon activité. Une des leçons les plus précieuses que j'ai retenues, c'est l'importance de séparer mes finances personnelles de celles de mon entreprise. Aujourd'hui, je me verse un salaire régulier qui me permet de couvrir à 100% mes besoins (loyer, santé, alimentation, eau, électricité, habillement) ainsi que ceux de ma petite sœur qui vit avec moi. Je soutiens également mes parents financièrement de temps en temps.

Mon prochain objectif est de formaliser mon entreprise et d'ouvrir d'autres boutiques dans différentes communes. Avec mon épargne, je prévois aussi d'acheter une parcelle avant la fin de 2025.

Aujourd'hui, je peux dire avec fierté que, grâce à l'accompagnement de BeniBiz, j'ai transformé mon rêve en une réalité concrète qui me permet de subvenir à mes besoins. Mon parcours est la preuve qu'avec de la détermination, du travail et les bonnes compétences, tout est possible !

Salima BAGRI, promotrice de l'entreprise « Atiikoua »

Histoire de succès de lycéens des LTA N° 2

Du Lycée à l'entrepreneuriat, une réussite inspirante grâce à BeniBiz



Je suis Solevo MAUDERAN, un jeune entrepreneur du LTA Bariénou, âgé de 22 ans, dans la commune de Djougou.

Avant BeniBiz, dès ma deuxième année au lycée, mon père m'a confié la gestion de ses moulins à Bariénou (Djougou), où je suivais les recettes et les dépenses. En 2022, avec un ami, nous avons cultivé du riz et du piment sur un petit terrain de 0,25 ha, ce qui nous a rapporté 830 000 FCFA. C'est à ce moment-là que j'ai découvert le programme BeniBiz, qui accompagne les lycéens de la 4e année en entrepreneuriat. J'ai immédiatement saisi cette opportunité.

Grâce aux formations de BeniBiz, j'ai appris les bases de la gestion d'entreprise, notamment comment suivre les finances, planifier les dépenses et optimiser la rentabilité. J'ai appliqué ces enseignements aux moulins de mon père en mettant en place un cahier de suivi pour noter les recettes et les dépenses, tout en planifiant les coûts des réparations.

Cette nouvelle organisation m'a permis de mieux contrôler les finances des moulins, de réduire les pertes et d'augmenter leurs bénéfices.

Après les formations, j'ai participé à la compétition de plans d'affaires organisée par BeniBiz et j'ai eu l'honneur d'être lauréat. J'ai ainsi reçu un fonds d'amorçage de 100 000 FCFA pour démarrer mon projet de production de poulets goliaths. Toutefois, après le lycée, j'ai réalisé que ce projet nécessitait un investissement plus important. C'est alors que je me suis rappelé un conseil précieux reçu lors des formations BeniBiz : "*on n'est pas obligé d'entreprendre uniquement dans son domaine de spécialisation*". J'ai donc décidé de réinvestir dans la culture du piment, un domaine que je maîtrisais déjà.

Cette décision s'est révélée être un tournant majeur. Entre décembre 2023 et avril 2024, j'ai réalisé une recette de 850 000 FCFA grâce à la production de piment. Fort de cette réussite, j'ai décidé d'investir dans l'installation de moulins, ayant compris, grâce à mon expérience avec mon père, que c'était une activité rentable. Appliquant les enseignements de BeniBiz sur l'importance du bon emplacement, j'ai mené une étude de terrain et identifié le village de Gahunga comme le lieu idéal. En juin 2024, j'ai investi 760 000 FCFA pour acheter mon premier moulin. Deux semaines après le démarrage, j'ai repéré une autre opportunité dans le village de Timba. Ne disposant pas des fonds nécessaires pour un second moulin, j'ai sollicité un prêt de 700 000 FCFA auprès de mon père, auquel j'ai ajouté 60 000 FCFA de mes économies pour finaliser l'achat. Mon père, voyant mes progrès et mon sérieux, a accepté sans hésitation.

Grâce aux revenus générés par les moulins, j'ai diversifié mes activités en louant une boutique pour y vendre des boissons et d'autres produits. En juillet 2024, j'ai réalisé un chiffre d'affaires de 540 000 FCFA, qui est monté à 760 000 FCFA en août, et depuis septembre 2024, je génère au moins 890 000 FCFA par mois.

Aujourd'hui, je gère mes activités avec rigueur en utilisant des outils de gestion mis en place grâce aux enseignements de BeniBiz. Chaque mois, je calcule mes bénéfices, je rembourse 50 000 FCFA à mon père et j'épargne régulièrement 50 000 FCFA sur mon compte CLCAM. De plus, je me paie un salaire de 45 000 FCFA par mois, ce qui me permet d'assurer mes besoins personnels. Grâce à mes gains, j'ai également pu acheter une moto d'occasion, facilitant mes déplacements. Par ailleurs, j'ai 3 employés à temps plein à qui je paie de salaire mensuel.

Animé par l'ambition de développer davantage mes activités, j'envisage d'installer d'autres moulins et d'acquérir un domaine de 2 hectares pour la production de piments et de riz. Aujourd'hui, je suis fier du chemin parcouru et déterminé à continuer sur cette lancée pour aller encore plus loin dans l'entrepreneuriat.

13.7 Liste des partenaires BeniBiz

Secteurs	Nom du partenaire	Période de partenariat	Objet du partenariat	Preuve de partenariat	Statut du partenariat/ intervention
Accès aux compétences	MESTFP	Janvier 2023 à Décembre 2024	Intégration du module d'entrepreneuriat dans les curricula de l'EFTP en vu d'accroître le taux de création d'entreprise par les lycéens	Accord de partenariat	Intervention en cours
	CDE_UP	Septembre 2023 à Décembre 2024	Intégration du module d'entrepreneuriat dans les curricula de l'Université de Parakou en vue d'accroître le taux d'insertion des étudiants	Accord de partenariat	Intervention en cours
	UNA	Septembre 2023 à Décembre 2024	Intégration du module d'entrepreneuriat dans les curricula de l'U.N.A en vue d'accroître le taux d'insertion des étudiants	Accord de partenariat	Intervention en cours
	FAPHB	Septembre 2023 à Décembre 2024	Insertion du module d'entrepreneuriat de Technoserve dans les curricula des centres de formation des personnes en situation de handicap	Accord de partenariat	Intervention en cours
	Caritas Bénin	Avril 2024 à Novembre 2024	Formation et coaching en 2 cycles de 580 jeunes entrepreneurs pour le développement de leur entreprise/ projet d'entreprise dans les 07 communes frontalières de l'Atacora	Accord de partenariat	Activité écosystémique en cours actuellement
	GKA	2022	Introduire l'offre de service de formation à l'auto-emploi basé sur la méthodologie de Technoserve dans les activités de GKA	Accord de partenariat	Intervention clôturée
	Talents Plus	2022	Introduire l'offre de service de formation à l'auto-emploi basé sur la méthodologie de Technoserve dans les activités de Talents Plus	Accord de partenariat	Intervention clôturée

Secteurs	Nom du partenaire	Période de partenariat	Objet du partenariat	Preuve de partenariat	Statut du partenariat/ intervention
	DEDRAS	2022	Introduire l'offre de service de formation à l'auto-emploi basé sur la méthodologie de Technoserve dans les activités de DEDRAS	Accord de partenariat	Intervention clôturée
	ADD ONG	2022	Introduire l'offre de service de formation à l'auto-emploi basé sur la méthodologie de Technoserve dans les activités de ADD	Accord de partenariat	Intervention clôturée
	M2M	2022	Introduire l'offre de service de formation à l'auto-emploi basé sur la méthodologie de Technoserve dans les activités de M2M	Accord de partenariat	Intervention clôturée
	CREATIVE et SIAN'SON	2024-2025	Former les formateurs de SIANSON à la méthodologie CREATE et la mise en place d'un programme de suivi des coachs formateurs	Accord de partenariat	Intervention clôturée
	MSF	2024-2025	Renforcer les capacités (formation et coaching) de l'ONG E.S.F.B suivant la méthodologie d'autonomisation économique via le Projet BeniBiz dans le cadre de l'appui aux groupements de femmes de la zone sanitaire KTL en AGR.	Accord de partenariat	Intervention clôturée
Accès au financement	APSFD	Juillet 2024 à Décembre 2025	Soutenir la création d'un curriculum de formation certifiant au métier d'analyste de crédit au sein des Institutions de Micro Finance au Bénin	Accord de partenariat	Intervention en cours
	MASM/ADA	2023	Améliorer les compétences d'éducation financière chez les clients des SFD et les personnes vulnérables	En cours d'élaboration	Intervention en cours de formalisation

Secteurs	Nom du partenaire	Période de partenariat	Objet du partenariat	Preuve de partenariat	Statut du partenariat/ intervention
	Wifund	Novembre 2023 à Février 2024	Faciliter l'approfondissement des connaissances des questions relatives aux fonds d'investissement et le renforcement des capacités des entrepreneurs sur les outils d'accès aux financements audits fonds	Accord de partenariat	Intervention clôturée
	Mairies Atacora	2023	Création d'un fonds communal d'insertion des jeunes dans les communes de l'Atacora	Intervention clôturée	
Accès au marché	SENS Bénin	Décembre 2023 à Novembre 2026	Conception d'une offre de service et d'un itinéraire d'accompagnement à l'accès au marché à faire adopter dans l'offre de services des SAE au Bénin	Accord de partenariat	Intervention en cours
Accès à l'information	Radios communautaires	2024-2025	Concevoir des émissions de sensibilisation et éducation à l'AEF	Accord de partenariat	Intervention en cours de formalisation
	Grossistes Canal+	2023	Animation de séances d'information sur les opportunités commerciales des grossistes de Canal +	Accord de partenariat	Intervention clôturée
	CCI Bénin	2023	Réalisation d'une étude sur les secteurs d'activités à fort potentiel économique et 15 mini plans d'affaire clé en main	Accord de partenariat	Intervention clôturée
	DGI/ADPME	2023	Conception d'un programme d'incitation à la formalisation des entreprises	Intervention en cours	
Normes et règles	ADPME	Mai 2024 à Août 2027	Liste de 14 interventions à proposer et co-finaliser avec l'ADPME. (cf. ci-dessous)	Accord de partenariat	Intervention en cours

TechnoServe

L'Entreprise, Solution à la Pauvreté™

Bureau de Cotonou

Avenue Jean Paul II, Les Cocotiers,
Route de l'aéroport

tnsbenin@tns.org

Autonomisation Economique des Jeunes