# TechnoServe Bénin - Projet BeniBiz Phase 2
# Rapport Narratif annuel

*Période: Septembre - Décembre 2022*
*Date de soumission: 28 Février 2023*



The Dutch Ministry for Foreign Trade and Development Cooperation

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

**Swiss Agency for Development and Cooperation SDC**

## Acronymes

APBEF : Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers
A2F : Accès Au Financement
ADD : Agir pour un Développement Durable
ADPME : Agence de Développement des Petites et Moyennes Entreprises
BA : Business Advisors (Conseillers d'entreprises)
BeWE : Believe in Women Entrepreneurship
CA : Chiffre d'affaires
CCIB : Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin
FCFA : Franc de la Communauté Financière africaine
CFP : Centre de Formation Professionnelle
CFPA : Centre de Formation Professionnelle et d'Apprentissage
CoPIL: Comité de pilotage de BeniBiz
CPA : Compétition de Plan d'Affaires
DEDRAS : Organisation pour le Développement Durable, le Renforcement et l'Autopromotion des Structures communautaires
DESTFP : Direction de l'Enseignement Secondaire Technique et de la Formation Professionnelle
FECECAM : Faîtière des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel
FNDA : Fonds National de Développement Agricole
GECI : Groupement d'Épargne de Crédit Intégré
IPAS : International Projects Assistance Services
MAEP : Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche
MESTFP : Ministère des Enseignements Secondaire Technique et de la Formation Professionnelle
MPE : Micros et Petites Entreprises
MPME : Micros Petites et Moyennes Entreprises
MPMEPE : Ministère des Petites et Moyennes Entreprises et de la Promotion de l'Emploi
ODD : Objectifs de Développement Durable
PADME : Promotion et Appui au Développement des Micro-Entreprises
PME : Petites et Moyennes Entreprises
PNE : Politique Nationale de l'Emploi
SAE : Structure d'appui à l'entrepreneuriat
SBA : Senior Business Advisor
TNS : TechnoServe
UE : Union Européenne
UNPS : Union Nationale des Producteurs de Soja

## Table des matières


| | |
|---|---|
| Résumé exécutif | 4 |
| 1. Lancement de BeniBiz (Phase 2) | 4 |
| 2. Approche directe | 5 |
| 3. Approche écosystémique / Développement des Systèmes de Marché (MSD) | 6 |
| 4. Accès au financement | 7 |
| 5. Suivi et Évaluation | 7 |
| 6. Communication | 8 |
| 7. Synergies | 8 |
| 8. Administration | 9 |
| 9. Bilan financier | 9 |
| 10. Leçons apprises | 9 |

## Résumé exécutif

Ce rapport retrace l'état d'avancement de la deuxième phase du projet BeniBiz (BeniBiz 2.0), couvrant les activités réalisées du 1er Septembre au 31 Décembre 2022. Les quatre premiers mois ont été dédiés au démarrage du recrutement des équipes du projet, à l'organisation de la cérémonie officielle du lancement de BeniBiz 2.0, à la rédaction du rapport final de BeniBiz 1.0, à la révision des curricula de formation pour chacun des volets du projet, au démarrage de certaines interventions écosystémiques clés, à la réalisation d'une cartographie de l'écosystème des structures d'appui aux entreprises (SAEs) - au sens large du terme - au niveau de chaque département du territoire, et enfin, à la mise en place du nouveau comité de pilotage (CoPIL) du projet.
Rappelons que BeniBiz 2.0 vise simultanément à amplifier le soutien direct aux entrepreneurs et à mettre à l'essai une approche de développement des systèmes de marché (MSD), qui capitalisera sur les partenariats clés et les relations de confiance établies lors de la première phase du projet.

L'engagement renouvelé de l'Ambassade des Pays Bas au Bénin et de la Coopération Suisse au Bénin, les deux bailleurs de fonds de la phase 1 de BeniBiz, a suscité l'intérêt de l'Union Européenne qui, vient également s'associer en tant que troisième bailleur pour cette seconde phase. Ces derniers, ainsi que les structures siégeant au nouveau CoPIL, et une centaine de participants (entrepreneurs et SAEs) ont marqué de leur présence la cérémonie de lancement qui a eu lieu le 14 Octobre 2022.
Suite à ce lancement, plusieurs partenariats sont en cours de négociation notamment avec la Direction de l'Enseignement Secondaire Technique et de la Formation Professionnelle (DESTFP), l'Université Nationale d'Agriculture de Kétou, la Promotion et Appui au Développement des Micro-Entreprises (PADME), la Faîtière des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel (FECECAM) et Green Keeper Africa (GKA) pour leur permettre de dupliquer la méthodologie de formation de BeniBiz.
Parmi la première vague de SAEs formées précédemment, cinq (05) structures partenaires privées (ADD, UNPS, DEDRAS, Talents plus, M2M) ont réalisé sur leur propre financement, en fin 2022, une phase pilote d'accompagnement de plus de 1 700 entrepreneurs répartis sur l'ensemble du territoire.

Au niveau de la gestion du projet, environ 50% (sur 105 postes) des membres de l'équipe ont été recrutés au cours de cette phase de démarrage. Parmi les défis à relever, citons la difficulté à trouver des profils ayant de l'expérience sur le Développement des Système de Marché en raison de la nouveauté de cette approche.
Le présent rapport présente les principales activités de la phase de lancement et de mobilisation.

## 1. Lancement de BeniBiz (Phase 2)

La deuxième phase du projet BeniBiz a démarré par la cérémonie officielle de lancement des activités du projet, le 14 Octobre 2022 à Cotonou. Plus d'une centaine d'acteurs (entrepreneurs et SAEs) de l'écosystème entrepreneurial béninois étaient conviés avec la présence soutenue des partenaires techniques financiers en l'occurrence, Madame Tjoelker-Kleve, Ambassadrice des Pays-Bas au Bénin; Madame Elisabeth Pitteloud, Cheffe de la Coopération Internationale Suisse-Bénin, Monsieur Claudi Ferrer, Représentant de l'Union Européenne, Monsieur Dieudonné Alagbé, Président du Comité de Pilotage du Projet BeniBiz, représentant du Ministre des Petites et Moyennes Entreprises et de la Promotion de l'Emploi (MPMEPE), ainsi que les autres membres du CoPIL, représentant leurs structures respectives. Notons que la réunion du CoPIL s'est tenue dans la matinée avec la participation de 03 nouveaux membres en occurrence

les représentants du Ministère des Enseignements Secondaire Technique et de la Formation Professionnelle (MESTFP), de la Chambre de Commerce et des Industries du Bénin (CCI Bénin) et d'une faîtière des structures de microfinance (Consortium Alafia) en remplacement de l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers (APBEF). L'élargissement du CoPiL à deux nouveaux membres provenant de l'association des femmes entrepreneurs BeWE et d'un représentant des jeunes entrepreneurs a été recommandé, dont l'opérationnalisation est prévue pour la prochaine session du CoPIL en 2023.



Dans l'esprit de mettre en avant les entrepreneurs béninois, (comme cela fut le cas pour le lancement officiel de la première phase du projet en 2018), le cocktail de cérémonie habituellement assuré par un service traiteur a été substitué par l'exposition de 18 entrepreneurs de la phase 1, majoritairement des femmes des secteurs de l'agroalimentaire et de la restauration. Cette initiative vise non seulement à mettre en avant des entrepreneurs de la première phase du projet, mais également à promouvoir des produits locaux innovants en alignement avec la célébration du *Mois du Consommons Local au Bénin*.

Pour illustrer la pertinence de cette approche : les recettes des entrepreneurs exposants générées au cours de cette activité se sont élevées à 518.500 XOF soit 29.000 XOF en moyenne par entrepreneur sur une durée de trois (03) heures contre 22.500 XOF en moyenne réalisé au lancement de la première phase en 2018 par 29 exposants sur deux (02) sites (Cotonou et Parakou).

La couverture médiatique de cet évènement assurée par la presse écrite (La Nation, Matin Libre, l'Économiste), les radios (ORTB, OCÉAN FM, CAPP FM etc.) et les télévisions (ORTB et Canal 3) a permis de relayer le démarrage des activités de BeniBiz auprès de nos cibles et de la population générale.

## 2. Approche directe

Au cours du dernier trimestre de 2022, les interventions de la nouvelle phase de BeniBiz sur l'approche directe étaient principalement axées sur (i) le recrutement du personnel additionnel et (ii) la préparation opérationnelle de l'accompagnement qui doit démarrer en Mai 2023.

En terme de recrutement, l'équipe a procédé au recrutement des différents Responsables (SBA) des volets 0, 1, 2, 3, pour pouvoir ensuite procéder à l'identification de profils appropriés pour les postes de conseillers d'entreprise sur les mêmes volets. De par le nombre considérable de postes à pourvoir, la finalisation du processus de recrutement des conseillers d'entreprise s'étalera sur le premier trimestre 2023.

Pour ce qui est des supports de formation, l'équipe de l'approche directe a procédé à la révision des modules de formation pour inclure les aspects liés à l'importance de l'efficacité personnelle sur la réussite de l'entreprise et du format requis par l'administration fiscale pour présenter les états financiers.

Prévus pour le premier semestre 2023, les prochaines activités de l'approche directe se présentent comme suit :

- La finalisation des modules de formation en présentiel des volets 0 et 2 ;
- La mise à jour du matériel de formation à distance (approche digitale ou e-learning) du volet 1 et la digitalisation des modules de formation pour les volets 2 et 3 ;
- L'élaboration du matériel d'accompagnement du volet 4 ;

- La cartographie des acteurs du secteur *vert* ;
- La finalisation du recrutement des conseillers d'entreprise des volets 0, 1, et 2 ;
- Le recrutement de l'équipe du volet 4 ;
- Le démarrage de l'accompagnement des premières cohortes d'entrepreneurs de cette seconde phase de projet.

### 3. Approche écosystémique / Développement des Systèmes de Marché (MSD)

Cette nouvelle approche d'intervention du projet vise à adapter et à transférer la méthodologie et les supports de formation de BeniBiz aux différents acteurs (tels que les SAEs) publics et privés de la chaîne de valeur de l'accompagnement d'entreprises, afin d'assurer l'adaptation, l'adoption et la réplication progressive de la démarche d'accompagnement entrepreneurial de BeniBiz. Plusieurs actions ont été mises en œuvre à la fin de la première phase pour assurer la durabilité des changements de comportements observés chez les apprenants et les entrepreneurs mais également pour amorcer l'ancrage progressif institutionnel notamment :

- *L'intégration progressive à titre d'essai de certains modules de formation du volet 0 dans le curriculum de formation de quatre (04) lycées techniques à Djougou et Natitingou*

Les résultats probants de la première phase du projet, (notamment le fait que plus de 80% des jeunes accompagnés dans les quatre (04) lycées dans le septentrion selon l'approche de BeniBiz, ont pu s'auto-employer et créer leur activité génératrice de revenu en quelques mois seulement), ont facilité l'entame des discussions avec le Ministère des Enseignements Secondaires Technique et de la Formation Professionnelle à travers sa Direction Technique pour l'intégration des trente quatre (34) heures de modules de formation andragogique en entrepreneuriat pour les jeunes en pré-emploi dans le cycle académique des lycées techniques professionnels et agricoles du Bénin. Le processus a évolué plus rapidement que nous l'avions espéré, grâce à l'enthousiasme des différentes parties prenantes de l'enseignement secondaire technique qui ont suggéré une intervention pilote dans 24 lycées techniques, centres publics et privés, répartis sur l'ensemble du territoire national au début du premier trimestre de 2023.
Les perspectives pour ce partenariat sont bonnes et devraient s'étendre au cours de l'année 2023 grâce à une série d'activités notamment la signature d'un accord de partenariat avec le Ministère, une tournée d'informations à l'endroit du corps enseignant et des équipes administratives des 24 lycées pilotes, la formation des formateurs pour les enseignants présélectionnés, et la mise en oeuvre des séances de formations qui devrait toucher plus de 1 000 jeunes lycéens en fin de cycle.
D'autres initiatives de partenariat sont actuellement en discussion pour le transfert de compétences de la méthodologie de formation BeniBiz, notamment avec l'Université Nationale d'Agriculture pour une cible d'environ 400 étudiants.

- *La formation des responsables/formateurs des cabinets privés spécialisés en accompagnement d'entreprises ainsi que des agences étatiques (MAEP et MPMEPE)*

En amont d'un passage à l'échelle lors de la deuxième phase du projet, 24 structures publiques et privées d'accompagnement des entrepreneurs ont bénéficié d'une formation de formateurs sur la méthodologie de formation de BeniBiz pour servir de relais pour une phase pilote. Ces structures font partie de la première vague de SAEs formées par BeniBiz au cours de la première phase du projet. Parmi ces dernières, cinq (05) structures privées (ADD, UNPS, DEDRAS, Talents plus, M2M) ont démarré au cours du deuxième semestre de 2022, la phase expérimentale de mise en œuvre de la méthodologie BeniBiz avec 1783 entrepreneurs répartis sur l'ensemble du territoire.

Cet exercice avec leurs entrepreneurs bénéficiaires s'est déroulé de différentes manières selon la nature des structures et leur capacité financière. Au niveau des cabinets privés, un montant forfaitaire de 25.000 XOF a été facturé aux apprenants entrepreneurs pour supporter les charges relatives à la logistique. Cette exigence a été plus ou moins un frein à l'enrôlement des entrepreneurs qui restent toujours dans la logique de gratuité observée dans l'écosystème des acteurs principaux de l'entrepreneuriat (TNS, GIZ, SNV, ENABEL, Seme City, etc.). Malgré ces inquiétudes, 42 entrepreneurs, dont 50% de femmes, ont pu être accompagnés par trois (03) structures privées (ADD, UNPS, Talents plus) sur une période de quatre (04) mois avec une croissance moyenne des chiffres d'affaires de +76% (+84% pour les femmes).
A l'instar des précédentes structures citées, l'expérience de DEDRAS ONG est arrimée à l'exécution du projet AgriBooster (financé par l'Union Européenne) qui a permis de toucher 1741 entrepreneurs dont 88% de femmes sur une période de six (06) mois avec une croissance moyenne des chiffres d'affaires de +100%.
Le cabinet M2M ayant démarré son accompagnement en Novembre 2022 nous fournira ses données d'impact courant 2023.
Les résultats obtenus par les expériences pilotes des SAEs, sont satisfaisants et confirment l'efficacité de la réplicabilité du processus d'accompagnement de BeniBiz.

D'autres initiatives de partenariat sont actuellement en discussion avec Green Keeper Africa pour le transfert de compétences de formation qui permettra d'accompagner 600 jeunes à l'entrepreneuriat à Ganvié (dans le cadre d'un projet de promotion de la culture et du tourisme, financé par l'AFD) ; une première cohorte de 115 entrepreneurs (45% femmes) est déjà formée.
La cartographie des Structures d'Appui aux Entreprises (SAEs) est également lancée en interne pour identifier les principaux acteurs actifs (Accès au financement, Accès au marché, Accès aux compétences, Accès à l'information) pour d'éventuels axes d'intervention. Les résultats seront présentés dans le rapport de démarrage "inception report".

## 4. Accès au financement

L'accès au financement s'est appesanti principalement sur l'amorçage d'un partenariat avec la structure de microfinance ayant la plus grande représentativité dans le pays : la FECECAM. Les axes de collaboration en discussion sont focalisés sur les points çi-après (i) le prototypage de l'outil d'épargne digitale DreamSave avec les critères de notation, (ii) la co-création de modules d'éducation financière à l'endroit de leurs clients cibles, (iii) la définition des conditions de financement des micro et petites entreprises directement appuyées par BeniBiz.
La même dynamique est engagée avec la structure de microfinance PADME. Ici, les axes de collaboration retenus à l'issue des échanges s'articulent autour de (i) la co-conception de modules de formation en éducation financière (préalable à l'obtention du micro-crédit), (ii) la formation des animateurs d'agence dans le cadre du développement du centre de formation du PADME, (iii) le co-développement d'outils digitaux.
En outre, nous continuons de suivre les dossiers en instance de financement des entrepreneurs de la première phase auprès des structures PlusPlus, IPAS et FNDA.
Les principales activités de l'équipe Accès au financement pour le premier trimestre de 2023 seront la finalisation du recrutement du Responsable Accès au financement et la conception de la stratégie d'intervention.

## 5. Suivi et Évaluation

Dans le cadre du démarrage de cette nouvelle phase, l'équipe Suivi Évaluation s'est essentiellement focalisée sur les activités suivantes :

- la conception du système de suivi-évaluation de la deuxième phase du projet avec un accent sur le schéma de gestion et visualisation des données au niveau des deux approches Directe et MSD ;

- l'adaptation des outils de collecte (pour anticiper le passage à l'échelle du nombre d'entrepreneurs accompagnés directement, ainsi que pour les partenaires et entrepreneurs accompagnés via l'approche MSD ;
- la conception des questionnaires nécessaires pour la collecte des données sur l'application de collecte digitale Commcare.

Les prochaines étapes s'articuleront autour du recrutement du personnel additionnel, de la finalisation du tableau de bord de suivi des données pour l'équipe, de la formation des nouveaux conseillers d'entreprises à l'utilisation des outils de collecte de données et la rédaction du rapport de démarrage "inception".

## 6. Communication



L'élément majeur à retenir pour cette composante est la co-organisation avec SENS Bénin et le Ministère de l'Industrie et du Commerce, des foires itinérantes pour la promotion des produits locaux dans les communes de Parakou, Bohicon, Dassa, Natitingou et Cotonou avec des caravanes de taxi-motos (*Zem)*. Au cours de cette synergie d'actions, 189 entrepreneurs dont 61% de femmes ont été sensibilisés et formés sur la gestion et l'animation d'une foire dans le cadre de la sollicitation de l'expertise de BeniBiz pendant le mois du "consommons local" en Octobre.

La prochaine étape consiste à finaliser le recrutement de la Responsable Communication et concevoir la stratégie de communication du projet.

## 7. Synergies

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

- Les **Groupes Synergies Entrepreneuriat** au Sud et au Nord du Bénin qui servent de cadre d'échanges entre les acteurs de l'entrepreneuriat au Bénin ;
- **EPITECH** qui s'occupe de la mise à jour de l'application MonCoach en y intégrant les états financiers du système minimal de trésorerie ;
- La collaboration avec la **DESTFP** pour la formation des enseignants sur la méthodologie de formation et la phase pilote d'expérimentation dans 24 lycées techniques au Bénin ;
- Green Keeper Africa, Talent Plus, ADD, M2M et Dedras qui nous ont sollicité pour transférer notre méthodologie vers leurs conseillers pour qu'ils puissent la mettre en œuvre dans l'accompagnement de leurs bénéficiaires.
- Le **projet FORCE** mis en œuvre par SwissContact, avec qui nous continuons d'échanger dans le cadre du prototypage des 24 Lycées techniques, dont 4 font partie de leur lycées bénéficiaires.
- Le projet **EJASA** mis en œuvre par SNV, avec qui nous continuons d'échanger sur nos planifications opérationnelles respectives pour créer des synergies au niveau de l'appui technique agricole ainsi que de l'appui technique sur la création et croissance d'entreprise.
- L'ONG **CALVIF** avec qui nous avons initié une collaboration pour former leurs formateurs sur l'approche BeniBiz afin qu'ils puissent accompagner entre 40 et 60 jeunes filles en situation de handicap.

## 8. Administration

- Neuf (09) Conseillers d'entreprise ont été promus dont trois (03) aux postes de chargés de partenariat pour l'approche écosystème ; trois (03) au poste de Responsable des volets 0, 1 et 3 et trois (03) autres au poste de Conseillers d'entreprise du volet 2 ;
- Recrutement du Responsable du volet 2, du Responsable Genre et de la Responsable chargée des consultants ;
- Les recrutements relatifs aux Conseillers d'entreprise, Responsables du volet 4 et autres responsables seront finalisés au cours du premier trimestre 2023.

## 9. Bilan financier

Les dépenses opérationnelles de la phase 2 du projet BeniBiz couvrant la période de Septembre à Décembre 2022 s'élèvent à 663.012Eur contre un budget prévisionnel 720.753Eur soit un taux d'exécution financière de 91,99%.

La différence s'explique par le retard au niveau du procurement (situations de ruptures de stock en fin d'année) de certains achats notamment les matériels informatiques, les mobiliers de bureau pour le staff et la contractualisation avec certains consultants qui n'avaient pas été effective faute de l'obtention du nombre de dossiers requis pour le dépouillement.

| État de la trésorerie | DUTCH005N | SWISS007N | TOTAL |
|---|---|---|---|
| TOTAL Fonds reçus des bailleurs en 2022 | € 1,000,000 | € 300,000 | € 1,300,000 |
| TOTAL Dépenses au 31 Décembre 2022 | € 500,022 | € 163,112 | € 663,134 |
| Balance au 31 Décembre 2022 | € 499,978 | € 136,888 | € 636,886 |
| Répartition des dépenses par bailleurs | 75.4% | 24.6% | |

## 10. Leçons apprises

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

- De part les ampleurs géographique, sectorielle et budgétaire de cette seconde phase de projet, beaucoup d'opportunités de partenariat se présentent, et toutes semblent pertinentes. Toutefois, la capacité opérationnelle de l'équipe de projet requiert une priorisation stratégique afin de permettre aux partenaires sélectionnés de pouvoir collaborer en profondeur.
- Dans une approche entrepreneuriale de gestion de partenariat, il est pertinent de pouvoir tester certaines activités préliminaires avant de formaliser le partenariat, afin de mieux démontrer les capacités des deux parties, et donc de catalyser une meilleure collaboration pour faciliter les échanges lors de la formalisation du protocole d'accord. (Prototyper avant de lancer le produit final.)
- Cependant, la formalisation d'un protocole d'accord détaillé avec les partenaires de l'écosystème le plus tôt possible est cruciale afin d'assurer la fluidité de la mise en œuvre, ainsi que de pouvoir capturer les données d'impact pour mesurer l'efficacité de la mise en œuvre du partenariat.