

PROJET ANFANNI-DEYIE

E-SIGNED by BRIGE Maxime
on 2025-12-23 05:57:46 GMT

Rapport global sur l'analyse pour le développement des dialogues d'affaires au niveau communal



Octobre 2025 – Décembre 2025

Table des matières

1.	Introduction générale.....	3
1.1.	Contexte et justification	3
1.2.	Rappel des objectifs des dialogues d'affaires	3
2.	Synthèse des activités réalisées et des leçons apprises.....	3
2.1.	Organisation d'un cadre de concertation aux dialogues d'affaires	3
2.2.	Organisation des compétitions de plan d'affaires	5
2.2.1.	Organisation des séances d'information et de sensibilisation des micro-entrepreneurs sur le concours communal des plans d'affaires.....	5
2.2.2.	Organisation des compétences de plans d'affaires	7
2.3.	Organisation des ateliers sur les produits financiers et l'amélioration des foires.....	11

1. Introduction générale

1.1. Contexte et justification

Le projet ANFANNI-DEYIE, mis en œuvre par Helvetas Bénin avec l'appui financier de l'Union Européenne, vise à accompagner l'émergence et la structuration des micros, petites et moyenne entreprises (MPME) rurales dans les départements de l'Atacora et de la Donga. L'un des leviers stratégiques du projet réside dans l'organisation des dialogues d'affaires, un espace de rencontre et de mise en relation entre les prestataires de services financiers, des distributeurs de moyens de production et d'intrants, des acheteurs, les entrepreneurs, services techniques et autres acteurs de l'écosystème entrepreneurial des départements de l'Atacora et de la Donga.

La réalisation des dialogues d'affaires passe par une série d'activités structurées et complémentaires. Par ailleurs, la réussite des dialogues dépend fortement de la qualité de la préparation en amont, notamment de la pertinence des thématiques abordées, de l'implication des principaux acteurs du système de marché qui entoure les métiers concernés et de la prise en compte des réalités locales. Pour cette raison, il est apparu nécessaire de mettre en place un cadre de concertation multi-acteurs en amont des dialogues. La tenue du cadre de concertation a engendré la réalisation des concours de plans d'affaires dont la phase préparatoire a été la sensibilisation des entrepreneurs à prendre part à ces concours. Ces activités illustrent une approche participative qui consolidera la durabilité des acquis du projet ANFANNI-DEYIE.

En intégrant ces concertations préparatoires, le projet s'assure d'une meilleure structuration des dialogues d'affaires, d'une plus grande pertinence des thématiques et d'un alignement des attentes de l'ensemble des parties prenantes. Cette approche participative est en cohérence avec la philosophie de développement inclusif et durable promue par HELVETAS.

Le présent rapport expose les résultats obtenus et les leçons tirées de ces activités relatives aux dialogues d'affaires. Il s'agit d'une synthèse des différentes activités dont les rapports détaillés sont mis en annexe pour plus d'information.

1.2. Rappel des objectifs des dialogues d'affaires

L'objectif des dialogues d'affaires d'organiser des séances visent à créer des espaces des dialogues où les entrepreneurs se rencontrent et échangent sur leurs besoins et perspectives et où sont invités des représentants des Structures de Microfinance, des investisseurs et des acheteurs, ainsi que des ATDA et Organisations Paysannes.

2. Synthèse des activités réalisées et des leçons apprises

2.1. Organisation d'un cadre de concertation aux dialogues d'affaires

Les concertations ont offert un espace participatif permettant de : (i) Impliquer activement les communes, services déconcentrés de l'Etat, organisations professionnelles, institutions financières et partenaires privés ; (ii) Recueillir les idées, suggestions et recommandations pratiques de tous les acteurs concernés ; (iii) Renforcer la co-construction des contenus, outils et modalités de mise en œuvre des dialogues d'affaires et (iii) Consolider l'appropriation et l'engagement collectif autour de l'activité.

L'activité a été réalisée dans chacune des communes d'intervention du projet et a réuni les principaux acteurs clés de l'écosystème entrepreneurial à savoir : ULPE, institutions financières, ATDA, PMO (M&N Expertise), RACoLoS et CCeC.

Les travaux des séances de concertation ont abouti aux résultats suivants :

- Mobiliser et impliquer les parties prenantes clés au niveau de chaque commune dans la préparation des dialogues d'affaire ;
- Définir les rôles et attentes de chacune des parties ;
- Identifier et valider de manière participative les thématiques prioritaires des dialogues ;
- Formuler des recommandations concrètes et partagées pour une organisation efficace et inclusive des dialogues d'affaires ;
- Identifier et classer les parties prenantes clés aux dialogues d'affaires par catégorie (institutionnelles privées, financières, techniques, etc) et leurs rôles précisés dans le processus.

Une cartographie claire et partagée permet d'assurer leur implication active dès la phase préparatoire et de garantir la pertinence et l'efficacité des dialogues d'affaires ;

- Faire une cartographie de l'écosystème entrepreneurial par chaîne de valeur (maraichage, volailles, apiculture, soja, transformation agroalimentaire), mettant en évidence les acteurs clés, leurs rôles et leurs interconnexions.

Pour l'atteinte de ces résultats, l'équipe projet de HELVETAS a travaillé en étroite collaboration avec l'équipe de M&N Expertise et d'autres parties prenantes en trois phases : phase préparatoire, phase de déroulement et la phase de rapportage. Au cours de la phase préparatoire les acteurs et la période déroulement ont été défini et les parties prenantes ont été invitées. Les différentes parties prenantes se sont ensuite retrouvées dans les mairies des communes respectives pour une séance d'une journée au cours de laquelle elles ont abordé les différents points et obtenus les principaux résultats attendus de la mission. A la suite de cette séance, un rapport a été élaboré pour rendre compte de l'issue des séances et de leurs déroulements respectifs.

La principale issue de l'activité est l'identification la cartographie des acteurs, les besoins prioritaires des entrepreneurs et le rôle des parties prenantes pour l'efficacité des dialogues d'affaires. Les principaux résultats obtenus lors de ces séances se présentes comme suit :

Partie prenante	Rôle attendu dans le dialogue	Type de contribution (technique, financière, logistique, institutionnelle)	Engagement possibles (à proposer)
Matrice/ULPE	• Mobiliser les entrepreneurs et mettre la salle à disposition • Appui à l'obtention du financement	• Logistiques, institutionnelle	• Appui continu à la formalisation des entreprises
SFD/IMF	• Participation aux dialogues d'affaires	• Contribution technique et institutionnelle • Mise en place du crédit.	•
Projet et programme	• Mobiliser les entrepreneurs et organiser les cadres de concertations	• Logistiques, institutionnelle	• Appui continu à la formalisation des entreprises
ATDA	• Appui à la certification, facilitation de l'accès aux intrants et matériels • Apporter une expertise technique	• Technique	•
Champion	• Participation active et massive des entrepreneurs aux dialogues d'affaires • Développé des partenariats d'affaire avec les autres entrepreneurs	• Technique et organisationnelle	

A l'issu de ces séances de cadre de concertations plusieurs leçons ont été apprises et les principales leçons se présentent comme suit :

- La mobilisation des acteurs de l'écosystème entrepreneurial pour l'identification des besoins prioritaires contribue à la réussite des dialogues.
- Les communes disposent plusieurs acteurs disponibles à accompagner les entrepreneurs et à créer un cadre de discussion continue favorable aux entrepreneurs.
- Les acteurs sont conscients de leur rôle dans l'accompagnement des entrepreneurs mais disposent pas suffisamment de creuset structuré d'échanges pour discuter et trouver des solutions locales aux problèmes récurrentes. Les entrepreneurs ont tendance à regarder vers les

partenaires extérieurs à leur milieu notamment les projets pour trouver leur solution alors que plusieurs acteurs locaux détiennent en partie ou en totalité des solutions.

- Les partenaires sont peu mobilisés au niveau local en raison de la faible demande des entrepreneurs. Les entrepreneurs ignorent l'existence de compétences locales pour les informés et accompagnés sur des thématiques relatives à la certification, à l'accès au crédit et à d'autres opportunités y afférentes.
- Les entrepreneurs ont souvent regard excentré lorsqu'il s'agit de l'écoulement de leurs produits ; ce qui limite une dynamique d'une économie circulaire. Cette absence de l'économie circulaire limite la structuration des chaînes de production obligeant les entrepreneurs à dépendre des importations pour répondre à certains maillons de la chaîne les emballages,
- La concertation a permis d'obtenir une forte adhésion des acteurs. Les échanges ont montré un réel engagement des participants à contribuer activement à la réussite du dialogue d'affaires.
- La nécessité d'une communication claire et anticipée pour mobiliser efficacement les acteurs ; l'importance d'un accompagnement technique pour structurer les interventions des entrepreneurs et le besoin d'un suivi rapproché des engagements pris par chaque partie prenante.

2.2. Organisation des compétitions de plan d'affaires

Dans le cadre du MEB 2025, le projet ANFANNI a organisé une Compétition Communale de Plans d'Affaires (CPA), destinée à valoriser les acquis des bénéficiaires et à stimuler leur participation active dans le développement de leurs activités économiques. Cette compétition vise à encourager la création d'idées novatrices, à renforcer la professionnalisation des micro-entreprises et à créer un espace de visibilité pour les entrepreneurs.

L'activité a été réalisée dans les différentes communes en deux étapes :

- L'organisation des séances d'information et de sensibilisation afin d'assurer une participation effective des micro-entrepreneurs à la CPA et pour renforcer la coordination avec les partenaires et les acteurs locaux
- L'organisation des compétitions proprement dits dans les différentes communes.

Ces différentes activités ont permis de contribuer à la dynamique nationale sur l'entrepreneuriat au Bénin.

2.2.1. Organisation des séances d'information et de sensibilisation des micro-entrepreneurs sur le concours communal des plans d'affaires

L'objectif de ces séances était d'informer et de sensibiliser les micro-entrepreneurs sur l'organisation du concours des plans d'affaires, notamment sur les conditions de participation, les critères de sélection et les opportunités offertes par le concours afin de favoriser une large adhésion et une meilleure qualité des candidatures.

L'organisation s'est déroulée en trois (3) phases principales : préparation, conduite et rapportage.

La séance préparatoire a été faite par l'équipe de HELVETAS et celle M&N Expertise. Elle a consisté à la planification des différentes séances dans les communes et la mobilisation des microentrepreneurs en amont par les coaches. Cette mobilisation a favorisé la participation massive des entrepreneurs et leur implication pour les compétitions.

La mobilisation des entrepreneurs a été faite dans les six (06) communes d'intervention du projet Anfanni-Dèyié et 164 entrepreneurs ont été informés et sensibilisés sur les compétitions de plans d'affaires.

Les séances se sont déroulées dans de très bonnes conditions, avec une participation active des entrepreneurs. Les échanges ont été riches et interactifs, traduisant l'intérêt des participants pour l'opportunité que représente ce concours. Cependant seulement 83/164 entrepreneurs ont participé à la séance ; soit un peu plus de la moitié. Les taux de participation ont varié de 28% à 71% (Tableau 1). Bien que les entrepreneurs aient donné leur accord pour la participation à cette séance, certaines communes ont vu moins de la moitié des entrepreneurs venir. Cette faible participation est liée principalement au report de la séance et les occupations aux activités champêtres notamment en cette période d'intensité agricoles (notamment les récoltes).

D'autres difficultés ont été rencontrées lors de cette séance. Elles se présentent comme suit :

- La déprogrammation des dates initiales de tenue de ces séances ; ce qui explique le faible taux de participation des entrepreneurs dans la plupart des communes.
- Les nouvelles dates choisies qui coïncident avec le jour de marché dans certaines localités.
- Le retard accusé dans le démarrage des séances. Cet état de chose a poussé beaucoup de participants à repartir chez eux afin de vaquer à leurs activités quotidiennes.
- La non disponibilité à temps des salles de réunion du fait des mal compréhension entre l'équipe projet et les mairies pour la mise à disposition des salles de réunion.
- L'absence des coachs dans les communes pour rupture temporaire de contrat n'a pas faciliter le contact avec les entrepreneurs qui ne sont pas tous joignables au téléphone.

Tableau 1: Taux de participation au niveau de chaque commune

Commune	Nombre participé	Nombre attendu	Taux de participation
Natitingou	17	50	34,0%
Boukombé	14	24	58,3%
Péhunco	15	21	71,4%
Djougou	07	25	28,0%
Ouaké	13	19	68,4%
Bassila	17	25	68,0%
Total	83	164	50,6%

A l'issu de cette activité, des leçons ont été apprises et elles se présentent comme suit :

- Les séances d'informations et de sensibilisations ont été appréciées par les entrepreneurs et encouragées leur participation
- Les périodes d'intenses activités agricoles, il est difficile de réunir les entrepreneurs. Ce qui nous enseigne également que l'équipe de projet devra en tenir compte dans la programmation des dialogues d'affaires ou autres cadres d'échanges.
- D'autres facteurs non moins négligeables influencent la bonne tenue des activités notamment les jours du marché. Il sera judicieux de planifier les prochaines séances à des jours non marchands pour maximiser la participation des entrepreneurs
- Le temps de mobilisation était jugé court par les coachs pour la mobilisation des entrepreneurs surtout qu'une partie des entrepreneurs est installée dans des zones non couvertes par le réseau et/ou des zone sans électricité pour recharger leurs téléphones
- La cagnotte constituant chaque prix est jugée un peu bas et il est souhaitable que les compétitions fassent rêver les entrepreneurs et les motiver à faire réellement la compétition
- Ramener le nombre de gagnants à 5 au niveau communal en raison du nombre d'entrepreneurs par localité.

2.2.2. Organisation des compétitions de plans d'affaires

Les compétitions de plans d'affaires ont été réalisées en plusieurs étapes dont une phase préparatoire, une phase de présélection et une phase de sélection finale.

La phase préparatoire a consisté à la réalisation de séance de cadrage, l'élaboration des outils de présélection et de sélection, la composition des jurys pour la présélection et la sélection finale et l'identification de la période déroulement des compétitions. La phase de présélection a été assurée par un jury composé : 1 coach de M&N Expertise, l'ULPE et le CCeC de la commune. La supervision générale a été assurée M&N Expertise et l'équipe du projet Anfanni-Dèyié.

La phase de présélection a permis de retenir 36 candidats à raison de 6 pour chacune des 6 communes d'intervention du projet. Chacun des 6 candidats présentera son projet devant un nouveau jury lors de la phase finale. A l'arrivée, seuls 3 lauréats seront retenus par commune pour être primés.

Les résultats obtenus à l'issue de cette phase de présélection sont repartis comme suit :

COMMUNE	MEMBRE DU COMITE	NOMS ET PRENOMS	NOTE OBTENUE	RANG
Département de l’Atacora				
BOUKOMBE 18/11/2025	1- KOUMPA Edith – R/ULPE 2- BANKOLE S. Achille – Rpt CCeC 3- N’TOUA N. Hélène – Coach M&N	COMBIANOU N. Victorien	24,66	1er
		DAMANGAN B. Lémec	23,66	2ème
		N’KOU EI N. Raoul	22,66	3ème
		NATA Elise	22,66	4ème
		KOUSSEY Téma Laure	22,66	5ème
		OMOUNANNA Marina	22,50	6ème
PEHUNCO 19/11/2025	1- OUOROU BOUN Gandé – R/ULPE 2- BAH SACCA Ousmane – CCeC 3- SERO Tairatou – Coach M&N	MOHAMADOU Hamissou	18,66	1er
		SANNOU Emmanuel	18,33	2ème
		OROUNIKKI Bona Bata	17,00	3ème
		SANNI Labi	16,66	4ème
		GOUNOU Gaya	16,33	5ème
		BIO DOGO Baké	16,16	6ème
NATITINGOU 20/11/2025	1- ADOUKONOU Géraud – Rpt R/ULPE 2- IBRAHIM Wassilatou – CCec 3- N’TOUA N. Hélène – Coach M&N	GAMEFIO Roland	22,50	1er
		BECOUDE Landry	22	2ème
		DASSABOUTE Nelly	21,83	3ème
		YEDE N. Albert	21,83	4ème
		IDAKOU S. Gérald	21,16	5ème
		KORA BATA Ibrahim	19,50	6ème
Département de la Donga				
OUAKE 18/11/2025	▪ KARIM A. Emmanuel – Rpt R/ULPE	AMADOU Célifatou	19	1er
		FOUSSENI Souleyman	18,50	2ème
		PANDA Alexandre	18	3ème

COMMUNE	MEMBRE DU COMITE	NOMS ET PRENOMS	NOTE OBTENUE	RANG
	- ADANHONDJI Abdel-Fawaz – CCeC - KASSA T. Honoré – Coach M&N	BAWA M. Clarisse	17	4ème
		ALASSANE Zoubérou	16	5ème
		SALIFOU M. Zaliatou	15,50	6ème
BASSILA 19/11/2025	- KASSIM Abdoulaye – R/ULPE - DAKIN O. Bienvenu – Rpt CCeC - KASSA T. Honoré – Coach M&N	TCHAMALAM Rihanatou	22	1er
		AYOLOU Jean Adé-Shegun	21	2ème
		CHALLA YOROU Mahinatou	21	3ème
		N'DAH Ephrem	21	4ème
		ZOUBEROU Farida	20	5ème
		AROUNA Sounatou	20	6ème
DJOUGOU 20/11/2025	- ADAMOU BIAOU Sabirou – R/ULPE - GOMEZ R. Jaures – CCeC - KOGNIGO A. Marguérite – Coach M&N	COCOHOU SEIBOU Laoulatou	18	1er
		DJIBRIL YAOU Ibrahim	17,75	2ème
		AFFO D. Alimatou Sadia	17,50	3ème
		ABDOU Nazirou	17	4ème
		PAPANAM Louise	16,50	5ème
		ALIASSOUH Habili	16,25	6ème

La sélection finale s'est déroulée du 02 au 04 Décembre 2025 dans les six (06) communes d'intervention du projet Anfanni-Dèyié et a permis aux entrepreneurs finalistes de défendre leurs projets devant des jurys composés d'acteurs institutionnels et techniques.

L'objectif global était d'identifier les trois meilleurs projets par commune et de renforcer la dynamique entrepreneuriale locale.

Selon les communes, les jurys étaient constitués de :

Membres du jury Atacora

COMMUNE	NOMS ET PRENOMS	FONCTION/TITRE
BOUKOMBE	TCHAMPENA K. Edith	R/ULPE-Mairie
	BANKOLE Achille	ACPA-DDAEP
	TIDJANI Maroufou Adéola	Coach TNS/BeniBiz
PEHUNCO	OUOROU BOUN Gandé	R/ULPE
	BAH SACCA Ousmane	CCeC/ATDA2
	BACHABI H. Nabilou	BA/BeniBiz
NATITINGOU	ADOUKONOU Géraud	Rpt R/ULPE
	TCHANARI Oscar	CA/PEBCO
	DOSSOU Lambert	Coach TNS/BeniBiz

Membres du jury Donga

COMMUNE	NOMS ET PRENOMS	FONCTION/TITRE
OUAKE	BINDA Issa	DAM/Mairie
	GAOU Alidou	TSDPA/ATDA4
	KABA Kadidjatou	Coach TNS/BeniBiz
BASSILA	KASSIM Abdoulaye	R/ULPE
	AKPOFFO K. Fousséni	APEFeB ONG
	WOROU MONLA Arouna	Coach TNS/BeniBiz
DJOUGOU	ADAMOU BIAOU Sabirou	R/ULPE
	QUENUM Hyppolite	CA/PEBCO
	WOROU O.A. Geneviève	Coach TNS/BeniBiz

NB : A chacun de ces jurys était associée l'équipe du PMO M&N Expertise constitué d'un coach et d'un superviseur.

La finale a suivi un schéma similaire dans les six communes :

- ✓ Introduction et rappel des objectifs par le CP
- ✓ Concertation du jury et harmonisation des critères de notation
- ✓ Tirage au sort de l'ordre de passage
- ✓ Mot d'ouverture du représentant de la mairie
- ✓ Présentation des pitches (5 minutes) suivie de question réponse
- ✓ Calcul des moyennes et classement des finalistes
- ✓ Restitution des observations
- ✓ Proclamation et remise des prix

Les résultats obtenus à l'issue de cette phase de pitches sont repartis comme suit :

Département de l'Atacora

Commune	Nom et prénom	Note obtenue	Rang
BOUKOMBE 02/12/2025	OMOUNANNA Marina	27	1er
	COMBIANOU N. Victorien	26,6	2ème
	N'KOUÉI N. Raoul	17,83	3ème
PEHUNCO 03/12/2025	MOHAMADOU Hamissou	23	1er
	SANNI Labi	22,66	2ème
	OROUNIKKI Bona Bata	19,33	3ème
NATITINGOU 04/12/2025	DASSABOUTE Nelly	25	1er
	YEDE N. Albert	24	2ème
	IDAKOU S. Gérald	22,67	3ème

Département de la Donga

Commune	Nom et prénom	Note obtenue	Rang
OUAKE 02/12/2025	PANDA Alexandre	26	1 ^{er}
	ALASSANE Zoubérou	21	2 ^{ème}
	FOUSSENI Soulémane	21	3 ^{ème}
BASSILA 03/12/2025	AYOLOU Jean Adé-Shegun	28	1 ^{er}
	TCHAMALAM Rihanatou	26	2 ^{ème}
	N'DAH Ephrem	25	3 ^{ème}
DJOUGOU 04/12/2025	AFFO D. Alimatou Sadia	26	1 ^{er}
	ABDOU Nazirou	24	2 ^{ème}
	DJIBRIL YAOU Ibrahim	23	3 ^{ème}

La phase finale a permis de retenir 18 candidats à raison de 3 pour chacune des 6 communes d'intervention du projet. Chacun des 3 candidats après avoir présenté brillamment son projet a reçu les félicitations et les encouragements du jury. A l'arrivée, les 3 lauréats retenus par commune ont été primés.

Bien que les dispositions aient été prises en amont lors de la phase préparatoire pour la réussite de cette mission, l'équipe M&N et les autres membres du comité sollicités pour l'accomplissement de cette phase ont été confrontés à quelques flottements logistiques. Par ailleurs, une diversité limitée des méthodes de présentation a engendré des répétitions dans les pitches.

Toutefois, cette phase nous apprend quelques leçons, à savoir :

- Les dialogues ont été un processus d'apprentissage continu des acteurs notamment des coaches qui ont reçu un recyclage sur l'organisation et la sélection des entrepreneurs
- Les candidats ayant préparé leurs projets en tenant compte des retours des coaches lors des séances d'encadrement et de coaching se sont révélés plus performants. Des formations peuvent être bénéfiques pour améliorer la qualité des soumissions.
- Le concours a facilité des échanges entre participants, permettant des collaborations futures et un enrichissement des idées.
- Les retours fournis par le jury étaient indispensables pour aider les entrepreneurs à affiner leurs projets, renforçant l'idée que le processus de nomination est aussi un apprentissage.
- Les projets gagnants vont favoriser la création d'emplois locaux et dynamiser l'économie dans les communes. Une étude d'impact peut être envisagée pour quantifier cet effet plus précisément
- Une communication claire entre toutes les parties prenantes est cruciale pour le succès du processus d'évaluation.
- La participation active des coaches renforce la dynamique collaborative et l'implication des coaches de BeniBiz favorise une dynamique de synergie entre les acteurs de l'écosystème. Par ailleurs, les appréciations et les recommandations formulées par les coaches BeniBiz ont permis d'avoir un regard d'un acteurs extérieur sur le contenu des plans d'affaires et la préparation des entrepreneurs.
- L'expertise des coaches dans divers domaines a enrichi le projet tout comme l'engagement des entrepreneurs grâce à une approche participative.
- Les coaches ont un grand rôle à jouer dans la réussite des dialogues d'affaires et leur absence sur le terrain ne facilite pas la mobilisation et le coaching des entrepreneurs. Il est important qu'une prise en charge des coaches soit prévue ou que les dialogues soient réalisés pendant la période contractuelle des coaches.

Phase d'intervention	Actions menées	Observations clés
Sensibilisation et mobilisation	Organisation d'ateliers interactifs et sessions d'information.	Rôle clé dans l'établissement d'un climat de confiance, suscitant un intérêt accru grâce aux interactions dynamiques.
Actualisation des plans d'affaires (PA)	Révisions collaboratives et feedback constructif.	Les coachs ont enrichi les PA avec des idées innovantes, l'approche itérative favorisant des résultats plus pertinents.
Préparation des pitches	Simulations de pitches et retours détaillés.	Renforcement de la confiance et structuration des présentations, menant à un taux de succès accru lors des finales.
Appui au jury/Équipe Helvetas	Coordination et facilitation de réunions.	Mise en place d'un processus d'évaluation cohérent, améliorant la transparence et la valorisation des pitches.

Le concours communal des plans d'affaires constitue un levier pour le développement économique local et l'encouragement de l'innovation. À travers une préparation adéquate et un soutien continu, les résultats peuvent être optimisés pour bénéficier à l'ensemble de la communauté. Des recommandations pour les futurs concours incluent l'amélioration des formations pré-concours et une meilleure communication sur les critères d'évaluation afin d'attirer une plus grande diversité de candidats.

La participation des coachs dans les différentes phases de sensibilisation et d'appui a été déterminante pour le succès de l'activité. Au travers de l'analyse, les leçons tirées guideront les futures interventions, renforçant ainsi la stratégie d'accompagnement des entrepreneurs et l'efficacité globale des programmes de Helvetas. Des actions correctrices doivent être mises en œuvre pour maximiser l'impact des Coachs dans les phases à venir.

2.3. Organisation des ateliers sur les produits financiers et l'amélioration des foires

Les ateliers sur les produits financiers ont été organisés dans le cadre des dialogues d'affaires pour aider les entrepreneurs à mieux comprendre les options de financement disponibles et à développer des compétences en gestion financière. Les objectifs poursuivis étaient :

- Présenter les différents types de produits financiers disponibles pour les entrepreneurs
- Aider les entrepreneurs à comprendre les avantages et les inconvénients de chaque produit financier
- Développer des compétences en gestion financière pour les entrepreneurs

Deux ateliers ont été réalisés dans les deux départements, à raison d'un atelier par département (Djougou et Natitingou).

Les ateliers ont mobilisé plusieurs acteurs de l'écosystème entrepreneurial (IMF, MAEP, ATDA, DDAEP, UDP/UDOPPEE, SoNaMA, Jura Afrique, ULPE, HELVETAS, M&N EXPERTISE) pour favoriser la co-construction de produits financiers adaptés pour mieux répondre aux besoins réels des entrepreneurs agricoles.

Après les formalités d'usage et le rappel des objectifs de l'atelier, il a été recueilli les attentes des participants qui se présentent comme suit : connaître les structures de microfinance opérant dans leur localité ; connaître les conditions d'éligibilité et d'accès aux prêts et connaître les mécanismes de financement de Helvetas sur les projets portés par les entrepreneurs.

Dans une approche participative enrichie de travaux de groupes, l'atelier s'est déroulé en deux étapes. La présentation des produits financiers par les IMF et les échanges de groupes pour l'identification des besoins des entrepreneurs. La présentation des produits financiers par les IMF permet aux entrepreneurs de découvrir les produits qu'offrent chaque SFD/IMF et autre partie prenante aux entrepreneurs pour favoriser la croissance de leurs activités.

IMF	Service offert
PEBCO Bethesda	▪ Renforcement en équipements ; ▪ Financement des MPME jusqu'à 50 000 000 ; ▪ Accord de prêts aux entrepreneurs individuels, aux coopératives et aux particuliers. ▪ Pour pouvoir avoir accès à ces services, les intéressés doivent ouvrir un compte à PEBCO et déposer une somme de 6 500 FCFA (toute catégorie confondue), disposer de deux (02) photos d'identité, une copie de la pièce d'identité ou carte de commerçant. ▪ Pour les coopératives il faut ajouter les pièces justificatives de l'enregistrement (PV, immatriculation) avant de pouvoir faire une demande de prêt dont le taux d'intérêt est de 3,5%. L'accompagnement de PEBCO va au-delà de l'accord de prêt ; il y a un suivi post-crédit. ▪ Le type de garantie pour les entreprises individuelles et les particuliers est la preuve de biens, le gage tandis que pour les coopératives c'est la caution solidaire qui fait office de garantie. Sans garantie, un particulier peut prendre un prêt entre 30 000 et 600 000 F en apportant un avaliseur. Les frais de tenue de compte s'élèvent à 400f/mois et la retenue financière est de 15% avec un taux dégressif de 1,5%. Après une demande de prêt il faut une période d'au plus deux semaines pour recevoir les fonds.
SoNaMA	▪ La vente à crédit des tracteurs ▪ L'accompagnement et le suivi des clients ; ▪ L'assistance sur la bonne gestion du crédit. Les offres de la SoNaMA sont strictement réservées aux agriculteurs (producteurs). Le taux d'intérêt est de 19% avec un apport personnel de 30%. Les conditions d'éligibilité sont les mêmes que celles de PEBCO Bethesda

Il est fréquent de remarquer des variations au niveau du prix des kits. Cela est dû au prix de cession par le fabricant et du nombre d'accessoires livrés. Beaucoup d'équipements (batteuses, moissonneuses... sont fabriquées sur place pour répondre aux besoins des producteurs locaux.

Pour faciliter la participation de tous les acteurs présents à cet atelier afin de recueillir leurs différentes préoccupations auxquelles il urge de trouver des solutions, des travaux de groupes ont été lancés. Ainsi les participants au nombre de 21 ont été répartis en trois groupes avec à leur tête un chef de groupe suivi d'un rapporteur pour restituer les résultats issus de ces travaux.

La plénière a permis de faire le tour d'horizon sur les attentes, problèmes et recommandations des acteurs de l'écosystème entrepreneurial.

Au terme de cet atelier qui se veut participatif et très riche en échanges, les participants souhaitent :

- La révision des conditions d'éligibilité car les garanties réclamées ne permettent pas à beaucoup de pouvoir avoir accès au crédit auprès des institutions financières ;
- La concordance entre le montant du prêt accordée et le montant du prêt sollicité pour permettre aux entrepreneurs de régler les problèmes pour lesquels est le prêt est sollicité ;
- Tenir compte du calendrier d'exécution des travaux de l'entreprise lors de l'accord de prêt ;
- La véracité des informations relayées par les chargés de prêt car beaucoup n'écoutent pas réellement les clients et choisissent à leur place le type de crédit qu'ils pensent adaptés pour eux.

Les ateliers sur les produits financiers permettent de tirer les leçons suivantes :

- Les entrepreneurs ont besoin d'une formation pratique et concrète pour comprendre les produits financiers.
- Les études de cas et les exercices ont été très utiles pour illustrer les applications pratiques des produits financiers.
- Les entrepreneurs ont apprécié la possibilité de poser des questions et de partager leurs expériences.
- Les ateliers ont permis de combler un manque de connaissances en matière de produits financiers chez les entrepreneurs.
- Les entrepreneurs ont été très réceptifs aux différentes présentations faites par les IMF, les SFD et les autres partenaires impliqués et ont montré un grand intérêt pour les produits financiers.
- Les ateliers ont permis de créer un réseau de contacts entre les entrepreneurs et les institutions financières.

Pour faciliter la durabilité des acquis, il est important de :

- Poursuivre les ateliers sur les produits financiers dans les autres communes d'intervention du projet Anfanni-Dèyié pour une adhésion de la totalité des parties prenantes et l'implication des acteurs à la base.
- Identifier les domaines d'amélioration pour renforcer l'efficacité des ateliers
- Aboutir à une autonomie du cadre d'échanges sur les produits financiers en transférant le portage de l'activité à une structure ou un comité représentatif des acteurs.
- Mettre en place un système de suivi pour aider les entrepreneurs à avoir accès aux différents produits financiers auprès des institutions financières pour promouvoir l'émergence et la croissance de leurs entreprises.

Conclusion et recommandations

Les dialogues d'affaires constituent une fenêtre d'opportunité pour renforcer l'accès au financement et créer un écosystème dynamique et durable profitable aux entrepreneurs. Les différentes activités réalisées jusqu'à présents ont montré leur utilité notamment la mise en place d'un cadre de concertation et une possibilité de renforcement des échanges entre les acteurs d'un même écosystème. Avec une telle initiative, l'un des défis majeurs de l'entrepreneuriat qui concerne l'accès au financement, connaîtra des solutions durables et pratiques. Les échanges entre entrepreneurs et d'autres acteurs de l'écosystème facilité la proposition des services adaptés aux entrepreneurs. On peut dire sans se tromper que les dialogues d'affaires illustrent une approche collaborative nécessaire pour répondre aux enjeux du

développement durable. Ils créent un espace où les parties prenantes peuvent discuter ouvertement des défis économiques, environnementaux et sociaux. Les résultats des dialogues montrent que les collaborations entre secteurs génèrent des synergies notables, permettant de répondre aux besoins des communautés tout en favorisant la rentabilité des entreprises. Les dialogues ont également permis d'identifier des innovations et des solutions nouvelles qui bénéficient à la fois aux entreprises et aux populations.

Cependant, il est important de noter que la pérennité de ces dialogues et des initiatives qui en découlent dépend de l'engagement à long terme des partenaires et de la capacité à s'adapter aux évolutions des contextes socio-économiques. A cet effet, les actions suivantes peuvent contribuer à trouver des solutions :

- Mobilisation de tous les acteurs de l'écosystème entrepreneurial dans les communes et au niveau départemental : entrepreneurs, mairies, organisations paysannes, les institutions financières, la CCI Bénin, SAE, etc.
- Organisation d'ateliers de partage de l'expérience acquise et l'identification des points d'amélioration
- Désignation d'un mécanisme de pérennisation avec les différents acteurs et une structure/comité pour la coordination des activités futures
- Définir une feuille de route et identifier les moyens de financement des activités futures
- Établir un plan de communication des activités sur les dialogues d'affaires
- Établir une synergie entre les événements de promotion de l'entrepreneuriat pour des activités communes. C'est le cas du mois de l'entrepreneuriat, le mois du consommateur local, la foire communale « Nati la belle », ...
- Mettre en place un mécanisme de suivi-évaluation et de capitalisation continue des acquis des dialogues d'affaires.