Global Gateway

EXPERTISE FRANCE GROUPE AFD · Enabel · giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH · SLOVAK AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT COOPERATION · SNV

Diagnostic implemented by adelphi

Diagnostic de l'écosystème entrepreneurial

Bénin

Meyer, Christine; Mühlbauer, Simon ; Shearman, Camilla

MENTIONS LÉGALES

Éditeur : adelphi consult GmbH
Alt-Moabit 91
10559 Berlin
+49 (030) 8900068-0
office@adelphi.de
www.adelphi.de

Citation suggérée : adelphi (2023). Diagnostic de l'écosystème entrepreneurial au Bénin, effectué dans le cadre du projet IYBA-SEED, financé par l'UE, BMZ, Equipe France et SAIDC. Berlin : adelphi consult GmbH.

Auteurs : Meyer, Christine ; Mühlbauer, Simon ; Shearman, Camilla

Financé par : European Union, Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), Equipe France and Slovak Agency for International Development Cooperation (SAIDC)

Crédits photos : Photo d'Annie Spratt sur Unsplash

À propos d'Adelphi

Fondé en 2001, adelphi est un groupe de réflexion et d'action indépendant sur le climat, l'environnement et le développement, menant des projets dans 107 pays à travers le monde. adelphi travaille globalement pour des clients des secteurs public et privé, des organisations internationales et de la société civile.

À propos d'Expertise France

Expertise France est l'agence publique de conception et de mise en œuvre de projets internationaux de coopération technique.

Tous droits réservés. Le contenu de l'œuvre créée par adelphi et l'œuvre elle-même sont soumis à la loi allemande sur les droits d'auteur. Les contributions de tiers sont signalées comme telles. La reproduction, la révision, la distribution et tout type d'utilisation dépassant les limites du droit d'auteur nécessitent l'accord écrit de 2023. La reproduction de parties de l'œuvre n'est autorisée que si la source est mentionnée.

© 2023 Expertise France

TABLE DES MATIÈRES

Table des matières **3**

Liste des figures **5**

Liste des tableaux **5**

Liste des abréviations **6**

Contexte **7**

1. Méthodologie **8**

2. Résumé Executif **13**

3. Contexte National **16**

4. Profil de l'entreprise **18**

5. Analyse de l'écosystème **22**

5.1. Finances 22

5.2. Compétences et talents 25

5.3. Technologie et infrastructure 27

5.4. Marchés et intrants 28

5.5. Services d'appui aux entreprises 29

5.6. Politique 30

5.7. Administration 32

5.8. Culture entrepreneuriale 35

5.9. Réseaux 36

6. Défis et Opportunités **37**

7. Femmes et jeunes entrepreneurs **41**

7.1. Défis 41

7.2. Opportunités 41

8. Menu d'activités (Domaines d'action) **43**

Développement des capacités et réseaux 44

Environnement des affaires 44

Culture entrepreneuriale 44

Cartographie et connaissance de l'écosystème 44

Composante 1 : Développement des capacités et réseaux 45

Composante 2 : Environnement des affaires 50

Composante 3 : Culture entrepreneuriale 52

Composante 4 : Cartographie et connaissance des écosystèmes 54

Recommandations générales 55

Composante 1 : Développement des capacités et réseaux 57

Composante 2 : Environnement d'affaires 63

Composante 3 : Culture Entrepreneurial 64

Composante 4 : Cartographie et connaissance de l'écosystème 66

9. Recommendations pour les Études approfondies 68

Sources d'information 70

Annexe 1 – Piliers de l'écosystème 72

Annexe 2 - Indicateurs de l'analyse écosystémique 74

Annexe 3 - Cartographie d'acteurs 76

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Cadre d'analyse de l'écosystème 8

Figure 2 : Cadre d'analyse de l'écosystème avec explications 9

Figure 3 : Aperçu de l'écosystème du Bénin 10

Figure 4 : Domaines d'action 12

Figure 5 : Aperçu de l'écosystème du Bénin 13

Figure 6 : Aperçu de l'écosystème du Bénin 22

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Recommandations pour une analyse approfondie 14

Tableau 2: Sommaire des recommendations pour une étude plus approfondie 15

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ADPME	Agence de Développement des Petites et Moyennes Entreprises
AEE	Acteurs de l'écosystème entrepreneurial
BDS	Business development services
BIIC	Banque Internationale pour l'industrie et le commerce
CCIB	Chambre de Commerce et d'Industrie de Bénin
CFA	Communauté Financière Africaine
ETFP	L'Enseignement et la Formation Techniques et Professionnels
IYBA-SEED	Investing in Young Businesses in Africa - Supporting Entrepreneurial Ecosystem Development
MPME	Micro-, petite-, moyenne-entreprise
OEM	Organisations d'états membres
PME	Petites et moyennes entreprises
SDC	Swiss Development Cooperation
SCOP	Sèmè City Open Park
TBS	Taux de Bancarisation Strict
TEI	Team Europe Initiative
VC	Venture Capital (capital de risque)

CONTEXTE

IYBA-SEED "Investing in Young Businesses in Africa - Supporting Entrepreneurial Ecosystem Development" (Investir dans les jeunes entreprises en Afrique - Soutenir le développement de l'écosystème entrepreneurial), qui fait partie du troisième pilier de l'initiative TEI "Team Europe Initiative" IYBA, est un projet qui soutient les écosystèmes entrepreneuriaux des pays participants, en mettant particulièrement l'accent sur les femmes et les jeunes. La mise en œuvre d'IYBA-SEED mobilise cinq organisations d'États membres (OEM) en collaboration avec la Commission européenne (DG INTPA). Le consortium d'OEM est composé d'Expertise France (France) en tant que chef de file du consortium, Enabel (Belgique), GIZ (Allemagne), SAIDC (Slovaquie) et SNV (Pays-Bas).

IYBA-SEED est un projet multi pays qui sera mis en œuvre en **Afrique du Sud, au Bénin, au Kenya, au Sénégal et au Togo** sur une période de quatre ans. Les principaux bénéficiaires du projet sont appelés « **bénéficiaires *SEED* »** ; il s'agit d'entreprises et d'entrepreneurs aux stades très initiale (c'est-à-dire de pré-amorçage) et initiale (c'est-à-dire d'amorçage) du développement de l'entreprise, dirigés par de jeunes entrepreneurs (âgés de 18 à 35 ans) et/ou par des femmes entrepreneurs.

L'objectif global d'IYBA-SEED est de **contribuer à la création d'emplois décents pour les femmes et les jeunes,** ainsi que de contribuer au développement d'économies résilientes par le renforcement d'écosystèmes entrepreneuriaux chez certain pays subsahariens, afin qu'ils puissent accroître l'accès aux services de développement des entreprises (à la fois financiers et non financiers) pour les bénéficiaires *SEED*.

Les objectifs spécifiques (OS) sont les suivants

- OS1 : Améliorer l'accès des bénéficiaires *SEED* aux services de développement des entreprises (financiers et non financiers) fournis par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (AEE) grâce à des écosystèmes entrepreneuriaux renforcés (tant au niveau national qu'international).

- OS2 : Contribuer à la mise en place d'un environnement des affaires (règles, réglementations et politiques) propice à la création et à la croissance des bénéficiaires *SEED*.

- OS3 : Promouvoir une culture entrepreneuriale inclusive qui encourage les femmes et les jeunes à créer et à développer des bénéficiaires *SEED*.

- OS4 : Améliorer l'accès des AEE, des bénéficiaires *SEED* et des autres parties prenantes aux informations sur les écosystèmes entrepreneuriaux et les approches de renforcement des écosystèmes entrepreneuriaux.

L'opérationnalisation d'IYBA-SEED sera guidée par des diagnostics nationaux préliminaires, une méta-analyse des écosystèmes entrepreneuriaux pour chacun des cinq pays cibles (Afrique du Sud, Bénin, Kenya, Sénégal, et Togo). Les diagnostics nationaux donnent un aperçu des écosystèmes pour chacun des cinq pays, identifient les obstacles et les catalyseurs sensibles au contexte et décrivent un menu initial d'activités visant à renforcer les écosystèmes respectifs au pays cible, jetant ainsi la base des études approfondies ultérieures.

1. MÉTHODOLOGIE

L'objectif des diagnostics préliminaires de l'écosystème présentés est de fournir une **analyse initiale de l'écosystème** des défis contextualisés, des lacunes et des opportunités au sein des écosystèmes entrepreneuriaux de chacun des cinq pays cibles de l'IYBA-SEED. Pour les besoins de ce travail, un **cadre analytique** (Figure 1) a été développé pour guider et structurer le travail du diagnostic. Le cadre analytique met en lumière neuf éléments différents - piliers - des écosystèmes entrepreneuriaux, qui entravent ou favorisent la croissance des entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage.

L'objectif de ces diagnostics préliminaires de l'écosystème est de **rassembler des données initiales** pour informer la conception des études approfondies menées par les équipes nationales de l'IYBA-SEED.

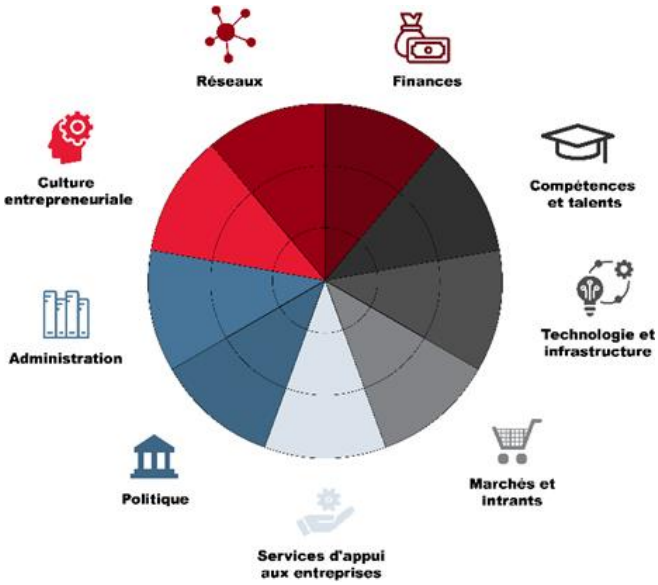


Figure 1: Cadre d'analyse de l'écosystème

1) Définir les écosystèmes entrepreneuriaux : Le cadre analytique.

Le lancement et la croissance des entreprises en phase de (très) initiale sont affectés et influencés par l'écosystème entrepreneurial du pays dans lequel ces entreprises opèrent.

La définition suivante, fréquemment citée (OCDE 2013) constitue le fondement des diagnostics préliminaires de l'écosystème :

Un écosystème entrepreneurial se compose de

- ***parties prenantes entrepreneuriales interconnectées*** *(potentielles et existantes)*
- ***organisations entrepreneuriales*** *(par exemple, des entreprises, des investisseurs en capital-risque, des business angels, des banques)*
- ***institutions*** *(universités, agences du secteur public, organismes financiers)*
- ***processus et statistiques*** *entrepreneuriaux tels que le taux de création d'entreprises, le nombre d'entreprises à forte croissance, les niveaux d'« entrepreneuriat de masse », le nombre d'entrepreneurs en série, le degré de mentalité de capitulation au sein des entreprises et les niveaux d'ambition entrepreneuriale.*

Tous ces éléments se conjuguent de manière formelle et informelle, dans le but ultime d'établir des liens, de servir de médiateur et de régir les performances au sein de l'environnement entrepreneurial local. Le concept d'« écosystème entrepreneurial » est donc ***holistique*** *et* ***interactif*** *par nature [...]. Toutes ces approches ont en commun la conviction que les performances des entreprises dépendent non seulement de leur* ***comportement interne*** *(par exemple, les compétences de la main-d'œuvre, le niveau d'investissement dans l'innovation, les stratégies de marketing et d'internationalisation, etc.), mais aussi de la* ***quantité et de la***

qualité des interactions *avec les parties prenantes externes (c'est-à-dire les entreprises, les investisseurs, les organisations du secteur public, les universités et les instituts de recherche, etc.)*

Avec l'aide du guide de la GIZ sur le renforcement des écosystèmes entrepreneuriaux (GIZ 2020) ainsi qu'une approche développée par Daniel Isenberg du Babson College (Isenberg 2011), cette définition de l'écosystème est traduite en un cadre analytique pratique pour guider et structurer le diagnostic de l'écosystème des pays cibles d'IYBA-SEED : l'Afrique du Sud, le Bénin, le Kenya, le Sénégal, et le Togo. Les deux études proposent de décomposer le réseau complexe des écosystèmes entrepreneuriaux en six domaines, qui influencent directement ou indirectement les activités entrepreneuriales dans un pays : La **politique**, la **finance**, la **culture**, le **soutien aux entreprises**, le **capital humain** et les **marchés**. Sur la base de dix ans d'expérience pour adelphi dans le domaine des écosystèmes entrepreneuriaux en Afrique, et compte tenu de l'objectif spécifique du projet IYBA-SEED étant de renforcer les réseaux au sein des écosystèmes ciblés, trois domaines supplémentaires ont été identifiés et ajoutés en tant que piliers clés de l'écosystème : Les **réseaux**, la **technologie** et **l'infrastructure**, et **l'administration**. En conséquence, le travail de diagnostic a été guidé par neuf piliers centraux de l'écosystème, comme le montre l'Image **2**. Dans certains cas, les piliers ne s'excluent pas mutuellement ; ce cadre analytique complet vise plutôt à garantir que différentes perspectives sont appliquées pour analyser les écosystèmes entrepreneuriaux, afin de fournir des informations contextualisées et détaillées sur l'environnement dans lequel les entreprises et les entrepreneurs en phase de pré-amorçage et d'amorçage opèrent dans chacun des cinq pays. Une description de chaque pilier figure dans l'annexe 1.

Pour chaque pilier, une série de trois indicateurs a été développée pour guider l'analyse des écosystèmes dans les cinq pays (voir le figure 2 ; l'annexe 2 contient une description détaillée de chaque indicateur).[1] Ces indicateurs constituent la base d'une méta-analyse des études, publications et autres documents secondaires existants. Dans ce contexte, il est essentiel de souligner que ni les piliers

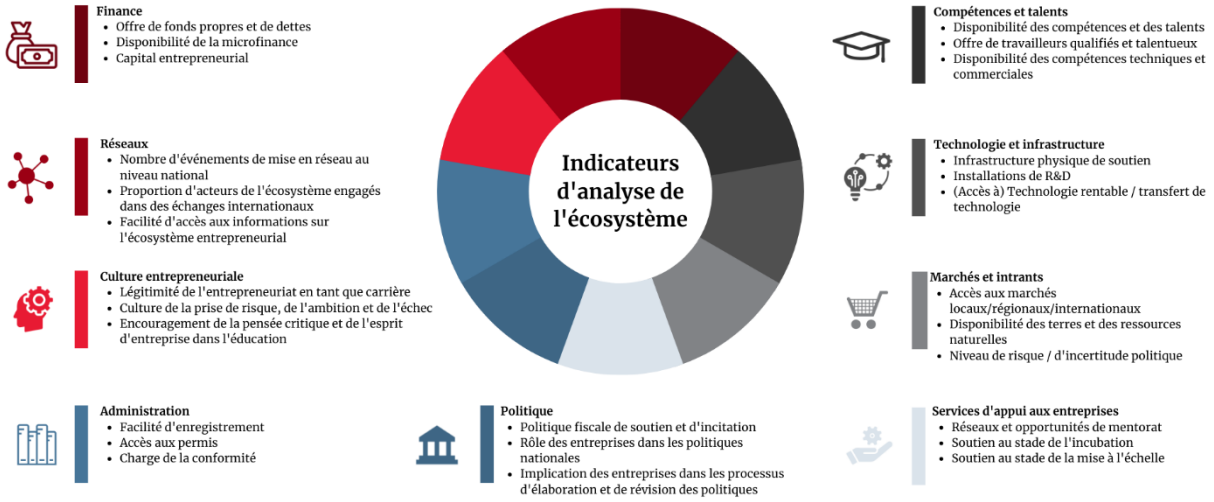


Figure 2 : Cadre d'analyse de l'écosystème avec explications. Source : Compilation personnelle.

[1] L'ensemble des indicateurs utilisés ont été identifiés puis discutés dans le cadre d'un atelier de validation le 11 avril 2023, auquel ont participé divers acteurs de IYBA-SEED.

identifiés ni les indicateurs ne s'excluent mutuellement car leur objectif principal est d'examiner et d'analyser les écosystèmes entrepreneuriaux des pays sous différentes perspectives afin d'identifier les défis et les opportunités et d'informer le développement d'un menu d'activités. L'objectif principal du cadre analytique est de révéler les lacunes et les opportunités, indépendamment de l'attribution à un pilier donné. Ainsi, les défis et les opportunités identifiés peuvent naturellement chevaucher plusieurs piliers et indicateurs.

2) Évaluation des piliers de l'écosystème : Approche méthodologique.

Le cadre analytique mentionné ci-dessus guide une **méta-analyse des ressources existantes** (statistiques, études (de recherche), cartographies des écosystèmes, documents politiques, rapports de conférences et livres blancs), avec l'objectif de compiler un **diagnostic préliminaire** de chacun des cinq pays cibles d'IYBA-SEED.

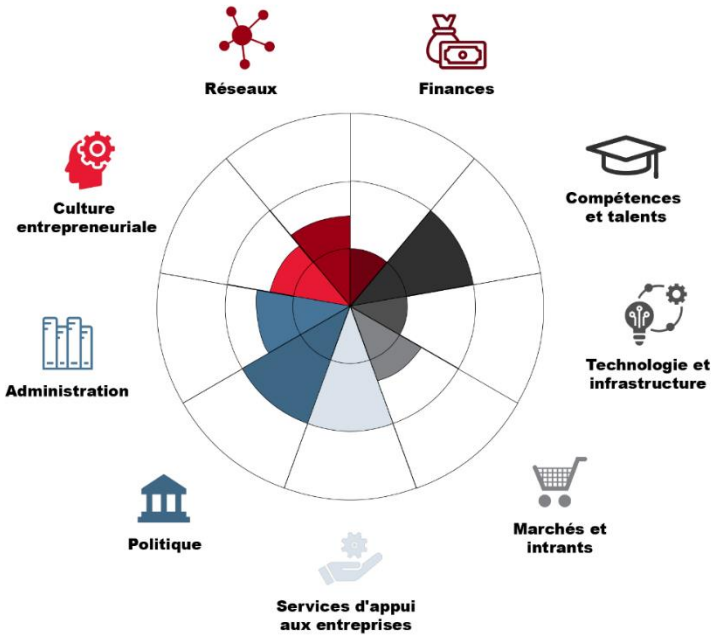


Figure 3 : Aperçu de l'écosystème du Bénin

Une analyse de chaque pilier est effectuée, afin d'identifier les défis et les opportunités au sein des écosystèmes entrepreneuriaux respectifs. Dans ce contexte, les ressources existantes ont été examinées et cataloguées dans une base de données centrale. **Guidées par les indicateurs définis** pour chaque pilier, des informations relatives à un ou plusieurs piliers de l'écosystème ont été extraites de chaque étude, y compris la conclusion de l'étude respective selon laquelle certains piliers peuvent être considérés comme favorisant ou entravant la résilience et la croissance des entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage dans les cinq pays. Pour chaque pays, 20 à 35 ressources existantes ont été analysées.[2] En pratique, si un rapport indique que le taux de réussite des demandes de prêt des entreprises en (pré) amorçage est très faible, cela suggère que le pilier "Finance" est un obstacle car l'accès au financement est restreint. En revanche, si des études indiquent qu'il existe un nombre croissant de services d'aide aux entreprises offrant un soutien ciblé aux entreprises en phase de pré-amorçage, les preuves suggèrent que le pilier des services d'aide aux entreprises peut être considéré comme un catalyseur pour les entreprises en phase (très) initiales. Les résultats ont été accumulés pour aboutir à des conclusions sur les principaux obstacles et facilitateurs, sur la base de l'ensemble des ressources existantes examinées. En d'autres termes, si la majorité des ressources existantes mettent en évidence des défis autour d'un certain pilier de l'écosystème, ce pilier est

[2] Il est essentiel de souligner qu'un échantillon limité de documents a été examiné et que, par conséquent, la quantité d'éléments probants relatifs aux indicateurs individuels varie ; l'élargissement de l'échantillon et l'examen de ressources supplémentaires pourraient apporter des informations supplémentaires et une image changeante des défis et des opportunités dans le pays concerné.

considéré comme un obstacle. Si la plupart des études et des ressources mettent en évidence les activités d'un certain pilier comme des « bonnes pratiques » ou des activités favorisantes et accélérant le démarrage et la croissance d'entreprises en phase (très) initiale, ce pilier est considéré comme un catalyseur. En conséquence, des scores ont été attribués à chaque pilier dans la base de données (1=l'étude conclut que ce pilier est difficile ; 2=l'étude ne fournit pas de preuves solides que ce pilier est un obstacle ou un catalyseur ; 3=l'étude suggère que ce pilier peut être considéré comme favorable). La note moyenne pour chaque pilier est présentée dans la figure 2.

Les aperçus préliminaires de l'écosystème ont été discuté lors d'un atelier avec divers représentants d'acteurs de l'écosystème (tels que la finance, la politique, les entrepreneurs, les services de soutien aux entreprises, etc.) Les conclusions de **l'atelier de cocréation** ont ensuite été intégrées dans les études.

Dans la base de données d'accompagnement (bibliothèque en ligne), chaque document secondaire et chaque programme est étiqueté en fonction du pilier de l'écosystème auquel il se rapporte, puis catégorisé selon son audience, soit les femmes ou les jeunes entrepreneurs. Cela permet de filtrer la bibliothèque par mots clés (piliers) lors de la recherche d'informations spécifiques concernant les lacunes, les obstacles et les opportunités au sein des écosystèmes entrepreneuriaux l'Afrique du Sud, du Bénin, du Kenya, du Sénégal, et du Togo.

Sur la base de cette méthodologie et guidé par le cadre analytique, un aperçu de l'écosystème entrepreneurial est dressé. La visualisation des piliers favorables et défavorables de l'écosystème permet non seulement d'identifier facilement les lacunes et les opportunités au sein d'un pays, mais aussi de lire les résultats des environnements entrepreneuriaux dans leur ensemble (dans une certaine mesure), sans essayer de "comparer" les écosystèmes, ce qui s'avère difficile en raison de la disponibilité variable et de la précision limitée des données.

Ce diagnostic préliminaire de l'écosystème est complété par des diagnostics similaires pour l'Afrique du Sud, le Bénin, le Kenya et le Sénégal et est structuré comme suit :

Le chapitre 2 présente un résumé du diagnostic. Le chapitre 3 décrit le contexte du pays, en soulignant les faits et les chiffres, les politiques clés et d'autres éléments permettant de définir le contexte dans lequel les entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage opèrent. Les chapitres 4, 5 et 6 analysent l'écosystème entrepreneurial, contextualisent et désagrègent les résultats en fonction (i) des secteurs économiques clés, (ii) de la géographie (par exemple urbaine ou rurale), (iii) du profil de l'entreprise (voir chapitre 4) et (iv) des jeunes et des femmes entrepreneurs (dans la mesure possible). La séparation des éléments susmentionnés permet une compréhension contextualisée de l'offre et de la demande au sein de l'écosystème. L'analyse est complétée par une cartographie 1) des acteurs de l'écosystème (voir Annexe 3) et 2) des programmes de développement internationaux proposés par les partenaires de la coopération internationale au développement (voir chapitre 8). Cette approche holistique de l'analyse permet de mettre en lumière les mesures de soutien déjà en place et fournies par d'autres acteurs, ainsi que le type de soutien qui nécessite un engagement plus poussé. Les études sur les acteurs et les programmes de développement international sont sauvegardés et catalogués dans une base de données en ligne afin de construire les activités prévues d'IYBA-SEED.

3) Élaboration de menu d'activités

Sur la base des défis et des opportunités précédemment identifiés, un **menu d'activités est compilé** au chapitre 7, structuré selon la logique d'intervention d'IYBA-SEED. Pour chacun des piliers d'IYBA-SEED,

appelé ici domaines d'action (image 4), un ensemble d'activités est suggéré afin de renforcer les écosystèmes entrepreneuriaux dans le pays cible. Une attention particulière sera accordée à la manière dont les activités potentielles soutiennent les jeunes et les femmes entrepreneures en tant que bénéficiaires.

Figure 4 : Domaines d'action

Sur la base des défis et des opportunités identifiés pour chaque pilier de l'écosystème tout au long des chapitres 4 à 6, le rapport formule des activités potentielles que les équipes nationales d'IYBA-SEED doivent suivre selon chaque domaine d'action. Ces activités s'attaquent aux obstacles actuels ou tirent parti des catalyseurs existants au sein des écosystèmes entrepreneuriaux. Ces recommandations constituent la base des plans d'action qui seront élaborés pour chaque pays afin de renforcer les écosystèmes entrepreneuriaux de manière durable.

L'ensemble des activités spécifiques à chaque pays est complété par un ensemble d'activités régionales visant à mettre en relation et à renforcer les capacités des acteurs de l'écosystème au niveau régional et international, en encourageant les échanges et les partenariats.

2. RÉSUMÉ EXECUTIF

1. Analyse de l'écosystème

La section suivante résume les principaux résultats du diagnostic réalisé pour le Bénin. Comme indiqué au chapitre 1, une méta-analyse des ressources existantes a été réalisée dans un premier temps afin de compiler un diagnostic préliminaire de l'écosystème entrepreneurial du pays. Le résultat de l'analyse est présenté dans la figure 5.

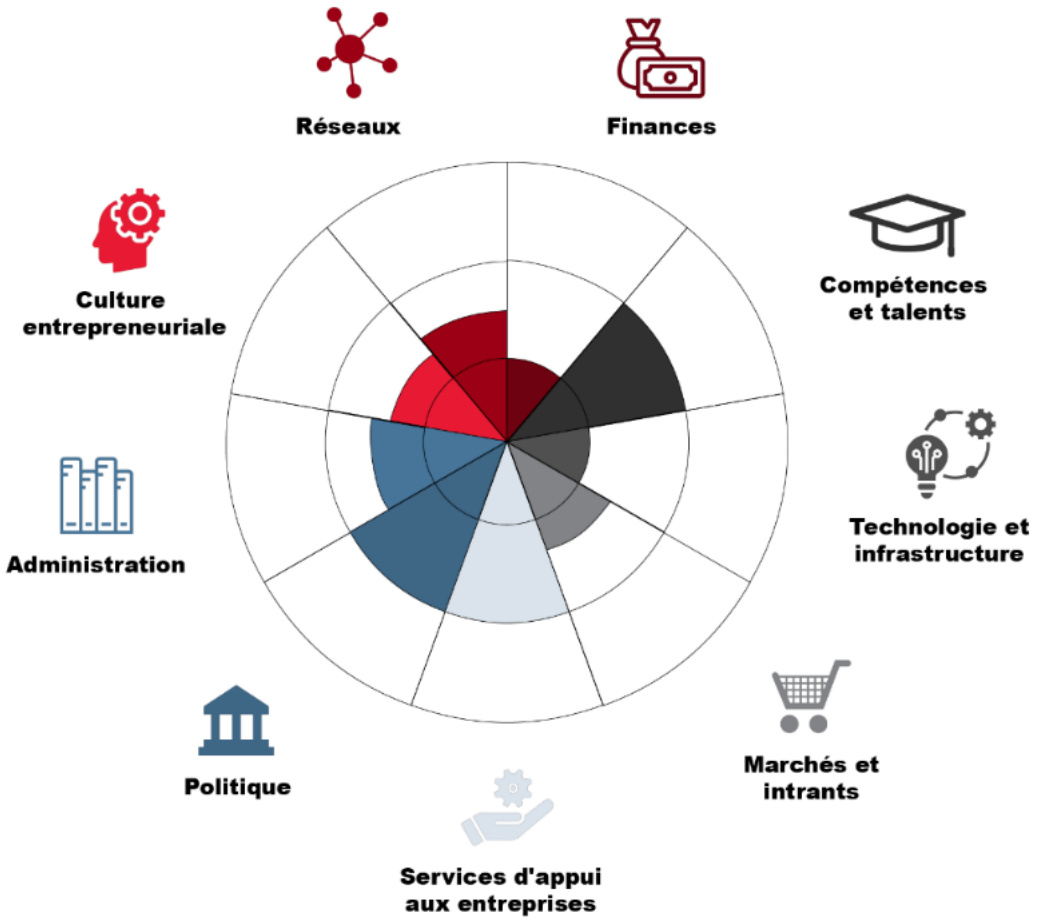


Figure 5 : Aperçu de l'écosystème du Bénin

L'écosystème entrepreneurial au Bénin a connu d'importantes évolutions au cours des dernières années, notamment une augmentation des services d'appui aux entreprises et un renforcement de la volonté politique de stimuler le secteur, par exemple par le biais de la nouvelle Loi pour la Promotion et le Développement des MPME.

Cependant, de multiples problèmes persistent : la concentration des activités à Cotonou, la qualité du soutien fourni et un accès insuffisant au soutien, en particulier pour les femmes entrepreneures. Ces lacunes peuvent être comblées en renforçant la coordination au niveau des écosystèmes, en reliant les

activités aux économies locales et en veillant à ce que les femmes aient la possibilité d'accéder à ce soutien.

2. Diagnostic de l'écosystème

Dans un deuxième temps, sur la base des défis et des opportunités identifiés dans l'écosystème entrepreneurial du Bénin, un menu d'activités structurées selon la logique d'intervention d'IYBA-SEED a été compilé. Cette section résume les activités clés qui sont attribuées aux objectifs spécifiques d'IYBA-SEED :

1. Développement de capacités & réseaux :
2. Environnement d'affaires :
3. Culture entrepreneuriale :
4. Cartographie et connaissances de l'écosystème :

Activité	Objectifs spécifiques
B.1.1. Normalisation et contrôle de la qualité pour les prestataires des services d'appui aux entreprises	
B.1.2. Intégration dans le marché régional	
B.1.3. Engagement avec la diaspora	
B.1.4. Durabilité financière des SAE	
B.1.5. Financement pour les entreprises de subsistence	
B.2.1. Formats de dialogue public-privé pour les micro-entreprises	
B.2.2. Sensibilisation aux nouveaux outils et des améliorations réglementaires	
B.3.1. Encourager l'entrepreneuriat comme une carrière viable pour les femmes	
B.3.2. Intégrer les formations d'entrepreneuriat dans le système éducatif	
B.4.1. Mieux comprendre les niveaux d'informalité	

B.0.1. Décentralisation des activités de soutien aux entreprises	
B.0.2. Examen des leviers pour l'entrepreneuriat chez les femmes et les jeunes	

Tableau 1 : Recommandations pour une analyse approfondie

Domaines d'intérêt pour une étude plus approfondie
1. Cartographie des secteurs clés dans les communes ciblés, surtout pour les femmes et les jeunes entrepreneurs
2. La transparence et la formalité dans les secteurs clés des communes ciblés

Tableau 2: Sommaire des recommendations pour une étude plus approfondie

3.CONTEXTE NATIONAL

STATISTIQUES DU SECTEUR PRIVÉ

-%	54%	26%	149 / 190	65 / 188
contribution des PME au PIB	part des entreprises dirigées par des jeunes	part des entreprises dirigées par des femmes	facilité de faire des affaires	facilité de créer une entreprise

Source : (UNDP 2021; World Bank 2021)

FAITS CLÉS

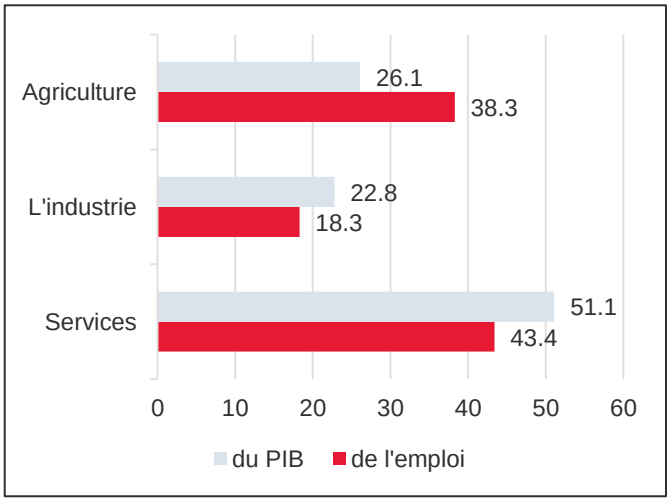
- **Population :** 14,219,908 (CIA n.d.)
- **LE PIB :** 43.17 milliards USD (CIA n.d.)
- **Secteurs clés :** textiles, transformation des aliments, matériaux de construction (CIA n.d.)
- **Zones géographiques clés :** 50,1% de population urbaine (CIA n.d.)
- **Population active :** 5.295 millions (CIA n.d.)
  - Taux de chômage : 1.57% (CIA n.d.)
  - Taux d'emploi des jeunes : 3.9% (CIA n.d.)
  - Part de l'économie informelle: 48% (Valev 2015)
  - Pourcentage de jeunes (15-29 ans) travaillant dans le secteur informel : 89.6% (Assouma & Affoudjou, 2021)

Principales exportations du Bénin

L'or (38.9%)	Coton brut (28.7%%)	Noix de coco et noix de cajou (12.6%)
Autres graines oléagineuses (2%)	Pétrole raffiné (1.8%)	Soja (1.55%)

Source : (Observatory of Economic Complexity 2023)

Contribution au PIB et à l'emploi par secteur clé



Source : (Federal Statistical Office of Germany 2023; CIA n.d.)

CONTEXTE POLITIQUE

L'approche politique de la promotion de l'esprit d'entreprise - y compris parmi les entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage - est encadrée par des stratégies de développement clés qui guident le développement économique, social et environnemental.

Bénin 2025 est la stratégie principale de développement du pays. Elle définit les différents objectifs à atteindre pour que le Bénin soit bien gouverné, uni, pacifique, prospère, économiquement compétitif, avec un rayonnement culturel et un bien-être social. La stratégie repose sur quatre piliers :

1. Une croissance économique durable et transformation
2. Le développement des infrastructures comme facteur de croissance économique et d'amélioration de la qualité de vie
3. Le renforcement du capital humain
4. La qualité de la gouvernance

Le plan national de développement 2018 – 2025 complète ces objectifs stratégiques en définissant des priorités clés en matière de développement, telles que :

1. Développer un capital humain compétent et compétitif
2. Accroître durablement la productivité et la compétitivité de l'économie béninoise
3. Garantir la gestion durable du cadre de vie, de l'environnement et l'émergence de pôles de développement régional
4. Renforcer l'État de droit et la bonne gouvernance

Les **contributions déterminées au niveau national de 2016** détaillent davantage les objectifs environnementaux du Bénin, visant à réduire les émissions de 20,15 % d'ici 2030 par rapport à un scénario de maintien du statu quo. Les CDN se concentrent spécifiquement sur les secteurs de l'énergie et de l'agriculture, avec des objectifs supplémentaires pour les ressources en eau, la sylviculture, le secteur du tourisme, les zones côtières, la santé, l'habitat et l'infrastructure.

En outre, des mesures politiques spécifiques ont été prises pour soutenir le développement d'un cadre institutionnel favorable à l'entrepreneuriat. L'amélioration du cadre réglementaire est inscrite dans la **Loi pour la Promotion et le Développement des MPME en République du Bénin (Loi N° 2020-03 du 20 mars 2020)**. La loi présente les définitions clés relatives au soutien et au financement des entreprises et établit également une distinction pour les entreprises à fort potentiel, ainsi que pour celles qui sont considérées comme indépendantes des MPME (d'une société). La loi décrit aussi l'acquisition de la qualité de MPME, un statut qui donne des avantages comme un accès préférentiel aux marchés privés, une proportion du marché public, et des incitations fiscales.

En plus, la Loi pour la Promotion et le Développement des MPME implique aussi des incitations fiscales pour les pépinières et incubateurs d'entreprises. La Loi affirme la volonté de l'État (et pour les collectivités territoriales) de renforcer le dialogue avec le secteur privé, en prenant en compte la responsabilité des organisations des entreprises.

4. PROFIL DE L'ENTREPRISE

Les principaux bénéficiaires d'IYBA-SEED sont définis comme des entrepreneurs en phase (très) initiale, avec un accent particulier sur les jeunes (18-35 ans) et les femmes entrepreneures. Dans le contexte d'IYBA-SEED, les entreprises sont principalement distinguées entre les entreprises en **phase très initiale** qui recherchent généralement un financement de « pré-amorçage » et les entreprises **en phase initiale** qui recherchent un financement d'« amorçage ».

L'identification des entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage au Bénin s'appuie sur (1) les définitions existantes de la taille des entreprises et (2) les informations relatives à l'ampleur de leurs besoins de financement. Elle examine ensuite (3) la nature de ces entreprises afin d'explorer leurs sources de financement communes et leurs voies de croissance. La segmentation des entreprises en fonction de leur taille, de leurs besoins de financement et de la nature de leur activité permet d'identifier les lacunes de l'écosystème entrepreneurial et de cibler les solutions sur des groupes d'entreprises spécifiques en phase de pré-amorçage et d'amorçage.

Dans la pratique, les entreprises des pays cibles sont le plus souvent différenciées en fonction de leur taille en termes d'employés, de chiffre d'affaires et d'actifs. Cette différenciation est utilisée par les ministères nationaux et les décideurs politiques pour distinguer les différents types d'entreprises. Un nombre important d'études d'écosystèmes et de politiques nationales analysées dans le cadre de ce diagnostic appliquent cette différenciation. La majorité des informations et des programmes cartographiés sont donc liés aux définitions des groupes cibles.

(1) **Entreprises par taille**

Au Benin, l'Article 4 de la Loi pour la Promotion et le Développement des MPME donne une définition nationale des micros, petites et moyennes entreprises (MPME) (Ministère des Petites et Moyennes Entreprises et de la Promotion de l'Emploi du Bénin n.d.). Selon cet Article, la définition suivante s'applique :

Les MPME désignent toute personne physique ou morale productrice de bien et ou de service, immatriculé au registre du commerce et du crédit immobilier, dont l'effectif ne dépasse pas deux cents (200) employés permanents et le chiffre d'affaires hors taxes annuel, n'excède pas deux milliards (2 000 000 000) de FCFA, avec un niveau d'investissement net inférieur ou égal à cinq cent millions (500 000 000) de FCFA pour les micros et petites entreprises et n'excédant pas un milliard (1 000 000 000) de FCFA pour les moyennes entreprises.

Le niveau de maturité des entreprises peut être distingué en fonction de leur chiffre d'affaires et de la taille de leur personnel (micro, petites et moyennes entreprises) :

Les micro-entreprises emploient moins de 10 personnes et ont un chiffre d'affaires annuel (hors taxes) inférieur ou égal à 30 millions de francs CFA (45,000 EUR) d'Afrique de l'Ouest.

Les petites entreprises emploient entre 10 et 50 personnes et réalisent un chiffre d'affaires annuel (hors taxes) compris entre 30 et 150 millions de francs CFA (entre 45,000 et 225,000 EUR).

Les moyennes entreprises emploient moins de 200 personnes et réalisent un chiffre d'affaires annuel (hors taxes) compris entre 150 millions et 2 milliards de francs CFA (entre 225,000 et 3,000,000 EUR) d'Afrique de l'Ouest.

Les définitions basées sur la taille donnent une idée du chiffre d'affaires de l'entreprise et de sa traction sur le marché, mais ne les relient pas à des tailles de tickets spécifiques ou à la maturité financière. En l'absence de définitions des entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage, les informations sur les tailles communes des tickets et les sources de financement peuvent servir à mieux localiser ces groupes cibles.

(2) Entreprises par taille des besoins de financement

Il n'existe pas au Bénin une définition des entreprises en phase de pré-amorçage ou amorçage basée sur les besoins de financement (montant du financement) des entreprises.

Malgré la limitation générale des données disponibles sur le système béninois de financement des petites entreprises, il est possible d'obtenir une estimation des différentes tailles de tickets actuellement disponibles en analysant l'offre des différentes institutions financières. Il est important de noter que la plupart des investisseurs et des banques de la région francophone de l'Afrique de l'Ouest investissent rarement dans des entreprises en phase de (très) initiale en raison des risques perçus.

Normalement, les financements de pré-amorçage et d'amorçage sont liés à des investissements en fonds propres réalisés par des investisseurs providentiels (pour la plupart) et des sociétés de capital-risque. Toutefois, nous pouvons utiliser les tickets habituellement fournis par ces acteurs pour estimer le montant général du financement requis par ces groupes, quel que soit leur source.

Le Benin Business Angels Network, lancé pendant le Early-Stage Investment Conference, organisé par Etrilabs en 2019, a indiqué des capitaux d'amorçage d'une valeur comprise entre 5 à 50 millions de FCFA (entre 7,500 et 75,000 EUR), pour quelques entreprises. Pour les entreprises en phase très initiale, le montant du financement nécessaire sera encore plus faible. Un projet entre la BEI et Vital Finance ciblant les entreprises dirigées par des femmes, en particulier dans l'agriculture, prévoit des tickets de 330 000 à 660 000 FCFA (de 495 à 990 EUR).

Il n'existe pas de gamme précise pour les prêts bancaires aux entreprises au Bénin, mais certaines informations indiquent que les tickets vont généralement jusqu'à 3-4 millions FCFA (4500 EUR – 6000 EUR) et, dans certains cas, jusqu'à 10 millions (15 000 EUR) (Fund Gecko 2023). Cependant, à titre d'approximation pour contextualiser la taille des tickets, nous nous référons à une définition générale en phase de pré-amorçage et d'amorçage :

- Définition des entreprises en phase de **pré-amorçage** : une entreprise en phase de pré-incubation qui développe une idée ou un Minimum Viable Product (MVP). Sources de financement possibles : amis et famille, subventions, crowdfunding et microfinance. Selon la définition de MPME au Benin, ces entreprises sont normalement des micros entreprises. Montant du financement estimé : moins de 5 millions FCFA (7500 EUR).

- Définition des entreprises en phase d'**amorçage** : entreprise en phase d'incubation. L'entreprise commence à commercialiser et à vendre son produit/service en adaptant ses caractéristiques en fonction des besoins. Sources de financement possibles : subventions/bourses, financement providentiel (business angels), capital de risque (VC) et crowdfunding. Selon la définition de MPME au Benin, ces entreprises sont normalement des petites et moyennes entreprises. Montant du financement estimé : entre 5 et 50 millions FCFA (7500 EUR et 75 000 EUR) (parfois jusqu'à 330 millions FCFA ou 495 000 EUR).

Au Bénin, les MPMEs sont estimées à constituer plus de 90% du tissu économique national (il n'existe aucun statistique nationale), ou à peu près 60% des entreprises sont micro-entreprises. En appliquant les définitions ci-dessus, la plupart des entreprises sont en phase de pré-amorçage.

Sur la base de définitions communes de la taille et du ticket d'entrée financier, il est possible de dresser une esquisse des types d'entreprises qui entrent dans les groupes cibles des financements de phase de pré-amorçage et d'amorçage. Cette image masque toutefois la diversité de la nature de l'entreprise, à la fois en termes de potentiel d'expansion et de types de financement et de soutien auxquels elle cherche à accéder. Il convient également de tenir compte du fait qu'à chaque (première) phase de développement, les besoins de financement des entreprises sont influencés par le type d'activité et par la taille de l'entreprise.

(3) Les entreprises par nature

Pour explorer la nature des entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage, le cadre développé par Kusi Hornberger et Veronica Chau à la demande du Omidyar Network et le Dutch Good Growth Fund, décrit dans la figure 4, peut être utile. Segmenté selon les dimensions suivantes : 1) le potentiel de croissance (en termes d'ambition de croissance d'une entreprise et de son potentiel d'expansion), 2) les caractéristiques du produit ou du service (relatives au degré d'innovation du produit ou du service offert) et 3) le profil entrepreneurial (intérêt stratégique et ambition de l'entrepreneur de se développer et de prendre des risques calculés), Hornberger et Chau classent les petites entreprises et les entreprises en croissance en quatre catégories (Hornberger et Chau 2018): Les **entreprises à forte croissance**, « poursuivant des modèles commerciaux perturbateurs, ciblant de grands marchés adressables avec un potentiel de croissance et d'échelle élevé et généralement un leadership fort avec une tolérance au risque élevée » ; 2) Les **entreprises de niche**, « créant des produits et services innovants ciblant des marchés de niche ou des segments de clientèle avec un marché adressable limité, cherchant à croître mais donnant souvent la priorité à des objectifs autres que l'échelle » ; 3) Les **entreprises dynamiques**, « opérant dans des industries de "pain et de beurre" telles que le commerce, la fabrication, la vente au détail, les services, etc. avec des modèles d'entreprise éprouvés et des taux de croissance réguliers mais modérés » et 4) les **entreprises de subsistance**, « qui vendent des produits et des services traditionnels, sont motivées par des opportunités, emploient un petit nombre de personnes et sont déjà formelles ou sur le point de l'être » (Hornberger et Chau 2018).

L'application de cette optique permet de souligner que les entreprises présentant des caractéristiques différentes ont généralement des besoins et des sources de financement différents à des stades de développement différents, ainsi que des différences en termes du soutien technique dont elles ont besoin.

Les **entreprises à forte croissance** se financent généralement par des subventions et, à un stade ultérieur, par un financement en fonds propres et/ou des prêts pour passer à l'échelle supérieure, ainsi que par des prix d'encouragement. Les **entreprises de niche** se financent généralement par des subventions, des collectes de fonds ou des fonds provenant d'accélérateurs d'entreprises. Les **entreprises dynamiques** dépendent davantage de prêts et de financements provenant de la famille et des amis et, dans certains cas, de subventions liées à la distribution. Les entreprises qui assurent leur **subsistance** se financent principalement auprès de leur famille et de leurs amis, par des microcrédits ou par des programmes gouvernementaux de subvention des prêts.

En outre, l'application des définitions d'entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage suppose une trajectoire financière qui inclut le financement par actions comme source de financement. En incluant des informations sur la taille du ticket, cette définition peut être étendue aux entreprises à la recherche d'autres sources de financement. Les solutions développées devraient donc tenir compte à la fois de la taille de l'entreprise et du financement nécessaire, ainsi que de sa trajectoire de croissance probable et de ses sources de financement.

La majorité des entreprises béninoises opèrent dans le vaste secteur informel, et représente environ la moitié de l'activité économique (48%) totale du Bénin. Ces entreprises entrent presque entièrement dans la catégorie des entreprises de subsistance, qui visent à générer un revenu pour le propriétaire et sa famille. Certains peuvent rechercher des micro-prêts ou des montants de financement pour moderniser leur équipement ou leur fonds de roulement afin de résister aux chocs économiques, mais il est peu probable qu'ils aient accès au financement traditionnel par capital d'amorçage. En raison de la nature informelle de ces entreprises, les statistiques sur les entreprises et leurs besoins financiers sont très obscures.

Pour les entreprises dynamiques, les prêts bancaires sont une source probable de financement, et s'adapteront principalement aux niveaux des tickets de pré-amorçage. Leurs besoins de financement vont de la modernisation des machines aux fonds de roulement.

Les entreprises niches auront plutôt besoin de financement pour la recherche et développement de leurs produits/services, et pour le développement de leur marché – soit au Bénin ou à l'international. Il n'existe pas beaucoup d'information à propos de ce type d'entreprise au Bénin.

Pour les entreprises à forte croissance, le capital-risque et les investisseurs providentiels donnant le coup d'envoi des développements dans le secteur des technologies numériques. Cela a conduit à l'émergence lente de quelques entreprises dynamiques et à forte croissance. Cependant, ces développements sont fortement concentrés à Cotonou et dans d'autres grandes villes.

Ce chapitre applique donc les optiques mentionnées ci-dessus pour mettre en lumière le profil et les caractéristiques des entrepreneurs en phase (très) initiale dans chaque pays. L'objectif de cet exercice est de fournir une vue d'ensemble du paysage des entreprises dans chaque pays afin de mieux comprendre les besoins et les défis des différents types d'entreprises et d'identifier des solutions potentielles, orientées vers la demande et personnalisées. En tenant compte de ces spécificités, le diagnostic par pays précise sur les chapitres suivants de quel type d'entreprises (très) initiales les solutions suggérées se concentrent.

5. ANALYSE DE L'ÉCOSYSTÈME

En tenant compte de cette définition dans le chapitre 4, ce chapitre donne un aperçu général de l'écosystème entrepreneurial du Bénin. Le résultat de l'analyse est représenté dans la Figure 4 et visualise les facilitateurs et les obstacles de l'écosystème entrepreneurial du pays. L'analyse est complétée par un examen plus détaillé de chacun des piliers de l'écosystème et présente les conclusions tirées de l'analyse des études existantes et de l'existence d'acteurs et de programmes au sein de chaque pilier.

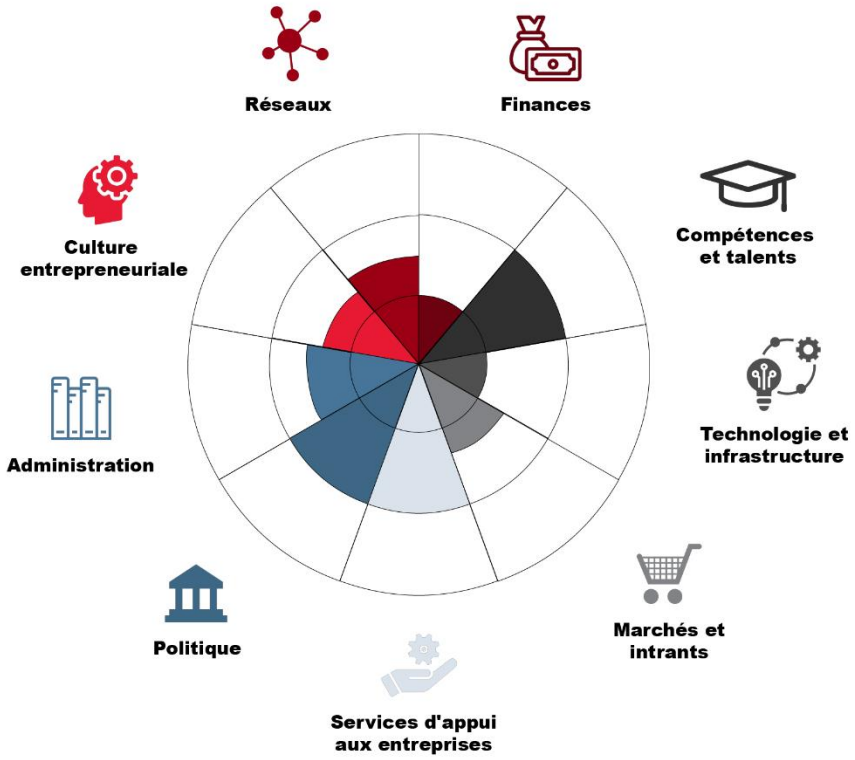


Figure 6. Aperçu de l'écosystème du Bénin

5.1. Finances

De nombreuses entreprises béninoises ayant besoin d'un financement externe pour soutenir leur résilience et leur croissance, le financement constitue un pilier majeur de l'écosystème entrepreneurial du Bénin. Cette situation empêche de nombreux entrepreneurs de rechercher des financements et de développer leurs activités.

- Les entreprises à forte croissance sont actuellement servies par des tickets d'amorçage d'une taille d'environ 5 millions FCFA+ (7500 euros+)
- Les entreprises à subsistance et dynamique sont la majorité des entreprises, et n'ont pas assez d'accès aux prêts bancaires (surtout de pré-amorçage)

La grande majorité des entrepreneurs (93 %) déclare avoir besoin de financement. Malgré cette forte demande, la demande de financement reste souvent insatisfaite, soit en raison d'exigences onéreuses de la part des institutions financières, soit en raison d'un profil de risque imprécis des entreprises. Cela se traduit par un important déficit de financement estimé à 28 milliards USD pour les entreprises formelles et à 19 milliards USD pour les entreprises informelles. Les femmes entrepreneurs sont particulièrement désavantagées et font face à un déficit de financement supplémentaire de 2,4 milliards USD (UNDP 2021a, 2021b).

Dans la phase de pré-amorçage et d'amorçage, de multiples sources de financement sont nécessaires, y compris des sources de financement informelles telles que des réseaux, ainsi que des sources de financement formelles telles que les banques commerciales locales et les investisseurs en capital à un stade précoce (angels, VC).

Les membres de la famille et les amis peuvent fournir des prêts informels, des investissements en capital ou même devenir des partenaires commerciaux. Cette approche informelle de financement permet aux micro-entreprises de démarrer leurs activités ou de développer leurs entreprises existantes. Ce type de financement peut être particulièrement important pour tous les types d'entreprises dans les premières phases de démarrage de leurs activités, ainsi que pour les entreprises de subsistance, tout au long de leur durée de vie. Les montants de financement sécurisés de cette manière peuvent varier considérablement, allant de petits montants tels que quelques centaines d'euros à des sommes plus substantielles atteignant parfois quelques milliers d'euros. Cependant, il est essentiel de noter que bien que cette source de financement puisse être accessible, elle peut également être limitée en termes de montant et de durée. Par conséquent, le développement de mécanismes formels de financement reste crucial pour soutenir davantage d'entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage au Bénin.

Pour les entreprises à fort potentiel de croissance, le financement par fonds propres est également une option. Les investisseurs providentiels (angel investors) jouent un rôle essentiel dans le financement des entreprises en phase d'amorçage. Le **Benin Business Angels Network** (beninangels.com) rassemble des investisseurs providentiels et fournit des financements d'environ 9 000 USD à 85 000 USD. Ils investissent généralement dans des startups innovantes à fort potentiel, prenant des risques plus élevés en échange de rendements potentiellement élevés sur leurs investissements. Le réseau se concentre sur l'apport de capitaux aux entreprises dans les secteurs suivants : Finance et FinTech, Santé et HealthTech, Mobilité, transport et logistique, Énergie propre, Éducation et EduTech. Certaines options de capital-risque (venture capital) existent également, comme Noru Capital, qui investira entre 15 et 300 millions FCFA (22 500 -450 000 EUR) pour une prise de participation de 5 à 15 %. Pour accéder à ces types de financement, les entreprises doivent prouver leur potentiel de scalabilité. Le financement pré- amorçage est également disponible pour les entreprises agricoles plus établies, mais il reste largement inaccessible à de nombreuses entreprises, en particulier celles qui travaillent dans le secteur informel (Mpala 2019a, 2019b).

Pour les entreprises dynamiques et certaines entreprises de subsistance ayant des cash flows stables, le financement bancaire traditionnel peut être une source de financement, sans l'exigence nécessaire d'un potentiel de croissance élevé. Par rapport aux autres pays de la sous-région, le Bénin a le plus grand nombre d'adultes détenant un compte dans les banques, les services postaux, les caisses nationales d'épargne et le Trésor (31,2%), mesurée en tant que Taux de Bancarisation Strict (TBS) (OCIS 2022). Malgré ce taux élevé d'adultes bancarisés, seulement 12% des PME béninoises utilisent des

crédits bancaires pour financer leurs investissements, contre 19% en Afrique subsaharienne. En plus, il existe une inégalité, ou 75% des entreprises dirigées par des femmes disposent d'un compte courant ou d'un compte d'épargne, contre 98,6% des entreprises dirigées par des hommes (BeniBiz 2022).

En effet, le Bénin compte plusieurs institutions de microfinance et banques. Le secteur des services financiers comprend 15 banques, plus de 95 institutions microfinances[3] (dont 58 sont agréées et 37 opèrent à l'extérieur) et un nombre limité de prestataires de services financiers non bancaires. Cependant, il convient de noter que bon nombre des institutions de microfinance ne sont pas officiellement autorisées et chacune d'entre elles applique des exigences différentes. Ces exigences comprennent souvent des garanties importantes et des taux d'intérêt élevés (tel que 18%) que les entrepreneurs ne peuvent pas respecter (UNDP 2021b). Les trois premières institutions de microfinance (**FECECAM BENIN**, **UNACREP** et **RENACA**) représentent 57,8 % des prêts de microfinance à la fin de 2021.

Cette situation peut rendre l'accès au financement difficile pour les entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage. Les banques, quant à elles, accordent des financements uniquement à certaines PME (18,95 % des PME au Bénin) – pour la plupart les PME spécialisées dans l'achat-vente - qui répondent à des critères spécifiques tels que des garanties solides, des antécédents de crédit favorables et une taille d'entreprise plus importante. Les cinq premières banques (BIIC, BOA BENIN, CORIS BANK, ECOBANK BENIN et BANQUE NSIA) représentent plus de 75 % des actifs et des prêts du secteur bancaire, ou les taux d'intérêt de base sont de 6,94% en 2021 (OCIS 2022).

Le système bancaire du Bénin ne dispose pas d'une approche ou d'une directive harmonisée pour soutenir les entreprises en phase (très) initiale. Alors que les risques liés à l'octroi de financements aux entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage sont considérés comme élevés au niveau mondial, il existe peu d'initiatives visant à réduire ou à partager ces risques. Les banques maintiennent une approche à court terme du financement des entreprises, et l'analyse de ces risques reste difficile. La caution pour garantir les fonds reste un défi pour l'accès à ce type de financement.

En ce qui concerne la taille des tickets disponibles pour les entreprises, il existe deux lacunes potentielles dans le financement, en fonction du type d'entreprise. Pour les entreprises de subsistance et les entreprises dynamiques, il est possible d'accéder à des financements de petite taille, jusqu'à environ 10 millions FCFA (15 000 euros), même si le coût de ce financement peut être perçu comme élevé et peut-être inaccessible en raison du risque perçu de l'entreprise de la part des banques. Pour que ces tickets soient déboursés, le risque potentiel du financement doit être réduit et les conditions doivent être rendues favorables aux entreprises. Ces tailles de billets resteront probablement importantes au stade de la pré-amorçage.

Les principaux acteurs qui réduisent les risques et comblent le déficit de financement des entreprises sont la Banque africaine de développement, le Fonds africain de garantie et les institutions financières nationales, telles qu'Ecobank, qui fournissent des financements aux petites entreprises (Fondation africaine pour le développement 2020).

[3] Dans l'étude, les institutions sont dénommées « institutions financières décentralisées »

- En 2022, le **Fonds africain de garantie** a accordé une ligne de garantie de portefeuille de 1,6 milliards de FCFA à **Ecobank Bénin** pour accompagner les PME et l'économie verte, avec un accent sur les femmes entrepreneures.
- En 2021, la **Banque Européenne d'Investissement** a lancé un partenariat avec **Vital Finance Benin** pour débloquer de la finance pour le chaînon manquant entre les banques commerciales et les institutions financières. Cet accord vise à promouvoir les investissements dans les petites et très petites entreprises, en mettant l'accent sur les femmes entrepreneures, qui devraient représenter jusqu'à 70 % de l'ensemble des bénéficiaires finaux. Avec un montant total de 4 millions d'EUR (distribués en monnaie locale) et une prévision d'octroi de 77 000 prêts, l'accord vise des financements de faible montant, de l'ordre de 30 000 à 60 000 FCFA (45 à 90 EUR) (EIB 2021).
- En septembre 2022, la **Banque internationale pour l'industrie et le commerce (BIIC)** a organisé à Cotonou un salon de dialogue avec les PME pour discuter de leurs besoins (Aplogan 2022).
- L'initiative de la **BCEAO** qui a installé **le CISAE (comité d'identification des structures d'appui et d'encadrement des PME).** Lancé en aout 2018 dans le cadre d'une décision communautaire et sous l'impulsion de la BCEAO, ce dispositif PME, encourage les banques à aller davantage vers le financement des PME pour garantir le développement économique des Etats membres. La BCEAO à travers ce dispositif offre des taux préférentiels aux banques afin que les taux de sortie de crédit soient assez bas.

Le Bénin a encore besoin d'une banque d'investissement pour débloquer davantage de financements et réduire les risques liés au financement des entreprises dans la phase (très) initiale. Pour améliorer l'accès au financement pour ces entreprises, il est essentiel que les institutions formelles soient mieux informées des besoins des entreprises.

Un deuxième besoin de financement concerne les entreprises à forte croissance, qui ont besoin de capital patient pendant les phases de développement de produits et de services, ainsi que de recherche et développement. Cette lacune a été identifiée par **Etrilabs** en 2019 et a conduit à la création du **BBAN** et de **Noru Capital**.

5.2. Compétences et talents

Avec un nombre important de jeunes et de diplômés universitaires entrant sur le marché du travail, le Bénin dispose d'une opportunité importante dans le développement de compétences alignées avec les besoins des entreprises.

- En particulier dans les secteurs des technologies de l'information et du numérique, les entrepreneurs béninois possèdent de bonnes qualifications.
- Il y a une pénurie de savoir-faire commercial et managérial.
- La qualité des formations n'est pas toujours évidente, ce qui entraîne des besoins supplémentaires en matière de formation pour l'insertion dans les entreprises.

La disponibilité des compétences et des talents dans l'écosystème béninois offre des opportunités de développement de l'entrepreneuriat. La plupart des entrepreneurs (54%) ont moins de 30 ans et sont titulaires d'un diplôme universitaire (91%). Les entrepreneurs sont particulièrement bien formés dans les secteurs de l'informatique et du numérique.

Cependant, il existe un déficit en termes de compétences commerciales et managériales qui freine le potentiel de nombreux projets entrepreneuriaux au Bénin (UNDP 2021b). Ceci inclut des compétences digitales pour l'utilisation des outils digitales dans la gestion et les opérations des entreprises. Les acteurs de l'écosystème constatent que pour les femmes en particulier, il existe un déficit de formation professionnelle et d'opportunités de formation dans les écoles de métier et chambres de métier.

En outre, la plupart des entreprises opèrent dans le secteur informel, ce qui les empêche d'attirer des travailleurs qualifiés. L'économie informelle béninoise représente la moitié de l'activité économique du pays et se caractérise souvent par des conditions de travail précaires (Kouagou 2022). La **Stratégie Nationale de l'Enseignement et la Formation Techniques et Professionnels (ETFP) (2020-2030)** souligne aussi l'importance de standardiser les formations dans le secteur informel. Ceci est particulièrement important pour les industries de l'économie verte et circulaire, où le travail informel constitue également une part importante des emplois dans ces secteurs. Il peut s'agir, par exemple, de la nécessité d'organiser des formations en matière de santé et de sécurité pour les ramasseurs de déchets ou de techniques d'adaptation au changement climatique pour les agriculteurs de subsistance.

Les structures d'appui et d'accompagnement des entrepreneurs et entreprises ont mis en place de nombreux programmes visant à accroître les compétences des entrepreneurs (potentiels). Il peut s'agir de modules de sensibilisation à l'entrepreneuriat (en particulier pour les entreprises de subsistance et les entreprises dynamiques), d'un soutien à l'incubation et, plutôt pour les entreprises à fort potentiel, d'un programme d'accélération. Les universités sont également engagées dans des activités d'idéation et d'incubation qui soutiennent le développement de capacités entrepreneuriales chez les étudiants. Les programmes publics ainsi que les cabinets axés sur des compétences spécifiques jouent également un rôle important.

Même si des possibilités de formation professionnelle existent, les entreprises constatent également que les nouveaux recrutés ont besoin d'une formation supplémentaire au sein de l'entreprise. Cela pourrait être dû en partie à un manque de normalisation des formations, ce qui entraîne des niveaux de compétence et d'aptitudes différents au sein du pool de ressources humaines. En conséquence, il reste un manque de compétences orientés aux besoins des entreprises dans la formation professionnelle.

- Le ***Programme Spécial d'Insertion dans l'Emploi*** été lancé par le Président de la République en 2019 pour placer 2000 jeunes diplômés chaque année dans les entreprises (micros-, petites-, et moyennes-) privées ou publiques.
- Le projet ***E-tchité*** était mis en œuvre par Expertise France et CCI-Bénin pour accompagner les entreprises dans le développement de leur stratégie digitale.
- ***Promotion de la formation professionnelle au Bénin (GIZ)*** est un projet qui offre des cours et des formations et fournit un conseil afin d'améliorer l'offre et la qualité de la formation professionnelle en tenant compte des besoins du secteur privé.
- ***L'Ecole 229*** offre des formations numériques qui favorise l'inclusion.
- ***Le Salon de l'Entrepreneuriat Numérique et de l'Intelligence Artificielle*** rassemble les parties prenantes de l'écosystème pour échanger autour du sujet de numérisation.

5.3. Technologie et infrastructure

Des progrès récents ont été réalisés pour améliorer l'accès aux infrastructures et aux technologies pour les entreprises en phase très initiale. Néanmoins, des obstacles subsistent, en particulier pour les entreprises rurales qui ont du mal à accéder à une électricité abordable et à des options de transport.

- Les infrastructures œuvrant dans le prototypage de produits existent à Cotonou mais sont moins accessibles aux entreprises situées en dehors de la capitale.

L'accès et le coût des technologies et des infrastructures constituent un obstacle majeur pour les entreprises béninoises. Seuls 41,4 % de la population ont un accès stable à l'électricité et seulement 26 % utilisent l'internet. En outre, les transports ne sont pas toujours accessibles sur l'ensemble du territoire. Lorsqu'ils sont disponibles, les coûts d'exploitation, en particulier pour l'internet, sont souvent très élevés, ce qui entrave le potentiel commercial des petites entreprises. Cette situation s'aggrave dans les zones rurales du pays (World Bank 2023; Kouagou 2022).

Récemment, des progrès ont été enregistrés et le gouvernement a fait de l'amélioration des infrastructures du pays une priorité. Le Bénin a déployé des efforts ces dernières années pour améliorer l'infrastructure destinée aux petites et moyennes entreprises (PME). Les développements en matière d'infrastructure, tels que les réseaux de transport comprenant les routes et les ports, ont été une priorité afin de faciliter le déplacement des marchandises et des matériaux pour les PME (Silo et Redactie 2022). De plus, des initiatives ont été lancées pour améliorer l'accès à une alimentation électrique fiable et à des services de télécommunications modernes, éléments essentiels au bon fonctionnement et à la compétitivité des PME. Le Bénin a également établi des parcs et des zones industriels afin de fournir des espaces dédiés aux PME pour établir leurs opérations et bénéficier d'installations et de services partagés. Ces efforts visent à créer un environnement propice à la croissance, à la productivité et à la durabilité des PME au Bénin, contribuant ainsi à la création d'emplois, à l'entrepreneuriat et au développement économique du pays.

Les espaces de création et d'innovation, également connus sous le nom de « maker spaces », sont non seulement des lieux d'inspiration et de créativité, mais ils jouent également un rôle essentiel en tant qu'infrastructures pour les entreprises au Bénin. Ces espaces offrent aux entrepreneurs un environnement où ils peuvent accéder à des équipements et à des technologies innovantes pour développer et fabriquer leurs produits. Les *maker spaces* fournissent des ressources telles que des imprimantes 3D, des outils électroniques, des machines-outils et bien plus encore, permettant ainsi aux entreprises de prototyper, tester et améliorer leurs idées. De plus, ces espaces offrent des opportunités de formation, de mentorat et de collaboration, favorisant ainsi les échanges de connaissances et le développement de réseaux entre les entrepreneurs. De nombreux espaces de coworking et de création existent au Bénin, mais ils sont concentrés à Cotonou.

- **BloLab** propose des ateliers de création, y compris pour les enfants à Cotonou.
- **Sèmè City Open Park (SCOP)** est un laboratoire de fabrication équipé d'un système de conception et/ou de fabrication assistée par ordinateur (CAO, FAO) afin de promouvoir de nouvelles pratiques de production et de prototypage rapide.

- **Iroko Lab** favorise la création en combinant Design, Artisanat, Numérique, et offre des programmes tels qu'un Low Tech Lab, un Maker Dojo, et un Repair Café.

5.4. Marchés et intrants

Le Bénin n'est pas très intégré dans le marché régional ou international ; cependant, il existe quelques moteurs potentiels pour stimuler l'intégration du pays.

- La diaspora active du Bénin offre la possibilité de développer le commerce international. En outre, la poursuite de l'intégration entre les pays africains francophones offre des opportunités supplémentaires.
- Un manque de dialogue avec les organisations de distribution et de réseaux potentielles dans les pays voisins entrave l'expansion du marché à l'étranger.

Le marché ouest-africain reste sous-saturé. L'un des principaux défis réside dans la barrière linguistique, qui entrave l'intégration des entreprises sur un marché international majoritairement anglophone. Le lien étroit entre l'économie béninoise et celle du Nigeria affecte également ce pilier, car les réductions des subventions aux carburants au Nigeria augmentent le prix des transports ainsi que les prix des intrants au Bénin. Cependant, cela représente également une opportunité de renforcer les échanges commerciaux entre les pays francophones d'Afrique (Kouagou 2022). L'agriculture joue un rôle essentiel dans l'économie béninoise, où 70% de la population est active (GIZ 2020b). Des échanges agricoles permettent la circulation des produits alimentaires, tels que les céréales, les légumes, les fruits et les produits animaux, contribuant ainsi à la sécurité alimentaire et à la diversification des sources d'approvisionnement dans la région. Le Bénin exporte notamment des produits tels que le maïs, le riz, les noix de cajou et les produits de la pêche vers ses voisins, tandis qu'il importe des produits tels que l'huile de palme, le bétail et les produits laitiers.

Il y a une libre circulation des biens et des personnes entre le Bénin et ses voisins. Depuis 2016, le Bénin est le pays où il y a le moins de tracasseries routières au niveau des pays de l'UMOA. Cependant, quant aux acteurs de l'écosystème, il n'existe pas encore de structure garantissant cette circulation ni de normalisation des coûts de production.

De plus, il y a un manque de communication entre les chambres de commerce et d'industrie au Bénin et leurs homologues dans les pays voisins. Par conséquence, il n'y a pas de structures de distribution claires et des barrières commerciales subsistent. La distribution en ligne est sous-utilisée, en particulier en raison des obstacles liés aux paiements en ligne, ce qui limite le commerce régional.

Un défi majeur réside donc dans la compétitivité des produits fabriqués au Bénin, qui sont souvent plus chers que les produits importés. Les normes de qualité sont aussi un défi pour les entreprises qui veulent exporter leurs produits. Les structures d'appui pour la normalisation et la certification existent - **l'Agence Béninoise de Sécurité Sanitaire des Aliments (ABSSA), Agence nationale de Normalisation, de Métrologie et du Contrôle de la Qualité (ANM)** - mais les processus et les coûts ne permettent pas à tous les entrepreneurs d'avoir des produits qui sont certifié de bonne qualité. Cette situation limite le marché disponible pour les entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage, qui cherchent souvent à tester le marché et à développer leur clientèle sans bénéficier d'économies d'échelle dans leur production.

Au cours des 60 dernières années, le Bénin a bénéficié d'une stabilité politique, ce qui en fait un marché potentiel attractif pour les investissements étrangers et le commerce. L'engagement de la diaspora béninoise à l'étranger constitue un moteur potentiel d'intégration. Cette diaspora est déjà relativement active et engagée dans le commerce de produits béninois, souvent en collaboration avec des entreprises locales. Cela représente une opportunité majeure pour étendre ces partenariats (African Foundation for Development 2020).

- Le **CCI Benin** a mis en place un programme de qualité **Programme d'Accompagnement des Entreprises à l'Accès au Marché** pour aider les entreprises à accéder à l'autorisation de mise en marche.

5.5. Services d'appui aux entreprises

Les services d'appui aux entreprises sont essentiels pour aider les entrepreneurs à développer leurs activités.

- Au Bénin, les offres sont fortement centralisées dans Cotonou.
- Des programmes internationaux gratuits et de haute qualité peuvent menacer la viabilité des structures locales d'accompagnement d'entreprises.
- En même temps, il y a quelques exemples positifs de fournisseurs de services d'appui aux entreprises.

Il y a une croissance générale des services d'accompagnement aux entreprises au Bénin. De plus en plus de structures d'appui et d'encadrement des PME (SAE) émergent, offrant des services variés aux entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage. Le CCIB a une liste des SAE (daté du 2019), et depuis février 2023, quinze SAE sont engagées dans **l'Association des Structures d'appui et d'encadrement des entreprises (Asa2e).** Le but de cette association est de faciliter l'échange et l'action concertée des membres pour le développement des PME au Bénin.

Il existe une concentration des offres d'espaces de coworking à Cotonou, la principale ville du Bénin. En revanche, il existe peu de services d'accompagnement facilement accessibles aux entreprises des autres régions du pays, notamment dans le nord. En conséquence, la majorité des entreprises expriment des besoins en mentorat (64%) et en formation (58%) (UNDP 2021b; Mulas et Haro 2021).

Cependant, de nombreux services sont encore récents et ne sont pas encore répertoriés. Malgré une initiative visant à regrouper la SAE au sein d'un consortium (CISAE), il manque un système de soutien, de suivi et de coordination entre ces différentes structures d'accompagnement. Par conséquent, il n'est pas rare qu'une même entreprise participe à plusieurs programmes d'accompagnement, faute de coordination efficace.

La qualité des programmes d'accompagnement offerts par les structures d'appui et d'encadrement des PME (SAE) varie considérablement. De nombreux programmes existants sont de courte durée et ne proposent pas une expertise technique spécialisée pertinente pour les entreprises de leur secteur. La spécialisation des services d'accompagnement reste principalement axée sur les conseils fiscaux ou les services liés aux impôts, tandis que la mise en place de structures de soutien plus spécialisées se fait

plutôt au niveau des cabinets et des universités. Malgré cela, il existe des exemples positifs de soutien aux entreprises de grande qualité, tels que **Sèmè City**, **Étrillas** et **UAC Valley**.

De plus, la plupart de ces programmes sont gratuits, ce qui rend difficile la viabilité financière des structures d'accompagnement. La présence de programmes internationaux de haute qualité réduit également la capacité des structures locales à facturer leurs services et à assurer la viabilité à long terme de leurs programmes.

- L'**ADPME** prévoit un label de qualité pour les structures qui accompagnent des entreprises.
- Le programme de **SME Loop Formation**/coaching de 6 mois renforce les capacités entrepreneuriales et est mis en œuvre par **CCIB & ADPME** à travers les **SAE,** en partenariat avec la **GIZ**.

5.6. Politique

L'accent mis récemment par le gouvernement béninois sur l'amélioration du cadre politique pour les entrepreneurs renforce l'écosystème entrepreneurial au Benin.

- Le gouvernement s'est efforcé de stimuler la croissance économique et cherche activement à impliquer les entreprises dans ce processus, par exemple par le biais de la **loi sur la promotion et le développement des PME** et de **l'Agence pour le développement des PME**.
- L'intégration de la MPME (et surtout les micro-entreprises) dans les processus de dialogue public-privé reste un défi à relever pour garantir que les politiques soient ciblées et accessibles.

Le Bénin est un pays politiquement stable, ce qui crée des conditions généralement favorables à la croissance du secteur privé et à l'investissement direct étranger. Pourtant, pendant de nombreuses années, le Bénin a été confronté à une croissance économique lente due à un manque d'investissements dans le capital humain du pays.

Depuis 2016, le gouvernement béninois a manifesté une volonté politique accrue de soutenir les entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage, comme en témoigne la récente adoption d'une nouvelle **Loi pour la promotion et le développement des PME** (en cours d'élaboration (IFC 2023) et la création de zones économiques franches. Cette loi illustre clairement l'attention portée par le gouvernement à la création d'un environnement favorable aux micros, petites et moyennes entreprises.

Les principaux acteurs politiques de l'écosystème entrepreneurial sont les suivants :

- Le **Ministère des PME et de la Promotion de l'Emploi**
- Le **Ministère de l'Économie et des Finances**
- Le **Ministère du Commerce et de l'Industrie**

Il existe aussi plusieurs agences avec un mandat pour renforcer l'écosystème entrepreneurial au Bénin :

- **L'Agence pour le Développement des PME (ADPME)**
- **L'Agence de Promotion des Investissements et des Exportations (APIEx)**

- **Sèmè City**

En 2022, le Bénin a créé une **Agence pour le développement des PME** (UNDP 2021b). Néanmoins, malgré ces avancées, le secteur informel demeure un défi de taille à relever. Il est essentiel que les politiques nouvellement mises en place soient correctement mises en œuvre par les structures compétentes, à tous les niveaux, y compris au niveau local, pour garantir leur efficacité et leur impact réel sur le terrain. En outre, pour assurer le succès de ces initiatives, un dialogue public-privé actif et engagé est nécessaire. Ce dialogue doit permettre un suivi renforcé des politiques et une adaptation continue en fonction des besoins spécifiques des entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage, afin de favoriser leur développement et leur croissance.

Malgré une volonté politique de soutenir les entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage afin d'investir dans le capital humain, le secteur informel reste un défi de taille. Malgré les efforts successifs des gouvernements pour réévaluer le salaire minimum, le dernier décret n° 292 du 24 avril 2014 ayant fixé le salaire minimum à 40 000 FCFA, les travailleurs informels ne parviennent toujours pas à en bénéficier de manière effective. En effet, l'État n'a pas pris de mesures opérationnelles pour rendre cela possible, et aucune initiative n'a été prise par les organisations syndicales pour trouver des mécanismes appropriés. Cette situation persistante pose un défi majeur pour assurer une protection adéquate des travailleurs informels et leur permettre de bénéficier des droits et avantages prévus par la législation (Balaro et Dossou 2020).

La volonté politique de promouvoir l'esprit d'entreprise repose sur la mise en place de structures de soutien privées qui fournissent une assistance financière et non financière aux entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage et de la mise à l'échelle. Cependant, il est essentiel **d'assurer une coordination efficace et une supervision de qualité de l'écosystème entrepreneurial** pour garantir la mise en œuvre cohérente de cette politique, à la fois à Cotonou et dans les régions moins développées du pays. Une telle coordination permettrait de soutenir les initiatives entrepreneuriales dans tout le pays et d'assurer un accès équitable aux ressources et opportunités pour les entrepreneurs, quel que soit leur lieu d'établissement. Les **collectivités territoriales** ont donc un rôle important à jouer dans la mise en œuvre du plan national et dans l'engagement des structures locales d'accompagnement d'entreprises pour assurer que ces avantages et volonté politique peut atteindre l'ensemble du pays.

De même, le dialogue public-privé qui fournit aux décideurs politiques concernés un retour d'information sur les besoins des entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage est actuellement limité à la participation de quelques PME de Cotonou. Quant aux acteurs de l'écosystème, il n'y a pas de dialogue public-privé régulier, et il existe un manque de coordination entre le divers associations, structures et faitières. Il en résulte une sous-représentation du secteur privé et les MPME (micro-entreprises particulièrement). Il y a un **cadre de concertation PP** qui reçoit le plaidoyer du secteur privé, notamment en matière de fiscalité (directe et indirecte). Il reste cependant un manque d'implication des microentreprises (phase de pré-amorçage), les structures actuelles semblant ne pas pouvoir cibler ce public.

Il revient aux acteurs du secteur privé de se structurer pour retourner aux faîtières et aux PME pour collecter les préoccupations et les propositions afin d'élaborer un meilleur plaidoyer. Le rôle de structuration de la participation des PME au DPP est destiné à être assumé par **PME Bénin**. La **Chambre de Commerce et d'Industrie de Bénin (CCIB)** en tant que structure paraétatique doit être aussi une voix du secteur privé. L'**ADPME** crée déjà des initiatives pour le mapping des entreprises et les offres de soutien.

Il reste aussi un défi de sensibilisation sur les avantages et les accès aux marches qui sont accordés sous la Loi sur la promotion et le développement des PME.

5.7. Administration

La réglementation et l'administration ont représenté des défis majeurs pour les entrepreneurs béninois dans le passé, ce qui a conduit à des niveaux élevés d'informalité dans le secteur privé.

- Récemment, le gouvernement a commencé à rationaliser les processus de formalisation et d'enregistrement des entrepreneurs, créant ainsi une dynamique de changement.
- Cependant, de nombreux entrepreneurs ne sont pas au courant de ces changements, ce qui entrave leur application.

Le Bénin a commencé à améliorer son cadre réglementaire et en février 2020, a lancé un portail en ligne pour rationaliser et accélérer l'enregistrement des entreprises **(MonEntreprise.bj)**. Sur ce site, les entrepreneurs peuvent désormais enregistrer et formaliser leurs entreprises en quelques heures – selon la **Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)**, la plus rapide au monde. Cela a déjà rendu le processus beaucoup plus facile et efficace ; cependant, de nombreuses entreprises existantes ne sont pas au courant de l'existence de la nouvelle plateforme (ITC 2020).

Le Code des Marchés Publics du Bénin a eu un impact significatif sur l'accès des PME aux marchés publics. Il vise à promouvoir la concurrence, la transparence et l'égalité des chances dans les procédures d'acquisition de biens, de travaux et de services par les entités publiques. L'une des principales contributions du **Code des Marchés Publics** a été la simplification des procédures d'appel d'offres et la réduction des obstacles administratifs qui pouvaient décourager la participation des PME. Les critères d'évaluation des offres ont été revus pour prendre en compte les capacités techniques, financières et professionnelles des entreprises, ce qui a permis aux PME de mieux concourir avec des entreprises plus grandes et mieux établies.

De plus, le Code des Marchés Publics encourage la sous-traitance et la participation des PME en exigeant des grandes entreprises titulaires de contrats publics de réserver une part de leurs marchés à des sous-traitants locaux, notamment des PME. Cela permet aux PME de bénéficier de l'expertise et des ressources des grandes entreprises, tout en favorisant leur développement économique. Le Code des Marchés Publics a également instauré des mécanismes de contrôle et de sanction en cas de non-respect des règles, ce qui contribue à prévenir la corruption et les pratiques frauduleuses dans les marchés publics. Cela crée un environnement plus équitable pour les PME et renforce la confiance des acteurs économiques dans les processus d'acquisitions publiques.

L'environnement réglementaire est affecté par de multiples sujets : plusieurs autres réformes ont été conduites au nombre desquelles :

Marchés et commerce

- La révision de la loi sur les Marchés publics : Révision du Code des Marchés Publics et ses décrets d'application ;
- Les mesures de facilitation de la libre circulation des personnes et des biens ;

- La révision des conventions fiscales internationales et des lois régissant le commerce ;
- L'opérationnalisation des tribunaux de commerce ;
- L'opérationnalisation des structures de conciliation et de médiation en matière de contentieux fiscaux et douaniers ;

Ressources humaines

- Création d'un environnement de travail offrant des conditions conformes aux standards internationaux ;
- L'assouplissement des dispositions du Code du Travail en ce qui concerne notamment les conditions d'embauche et le plafonnement du montant des réparations en cas de licenciement ainsi que l'encadrement du droit de grève ;

Finances

- La prise de la loi sur le bureau d'information sur le crédit ;
- La loi sur le crédit-bail et l'affacturage ;
- La réforme du code foncier : la numérisation du cadastre et la gestion électronique des titres de propriété foncière ;

L'investissement

- La loi sur les entreprises publiques et les modalités de dénationalisation ;
- La révision des conventions fiscales internationales et des Lois sur le commerce ;
- La création et l'opérationnalisation des Zones Economiques Spéciales ;
- La Réforme du Code des investissements ;
- La création du Comité interministériel de promotion des investissements (CIPI) pour améliorer la coordination stratégique des relations avec le secteur privé et le suivi au niveau de la Présidence de la République ;
- Le renforcement du cadre juridique et judiciaire pour sécuriser les investissements ;

Statut

- La simplification du processus de création d'entreprise au Bénin ;
- Loi pour la promotion des micros, petites et moyennes entreprises ;
- Le lancement de la restructuration des structures d'appui aux entreprises ;

Dialogue

- La mise en place d'un nouveau dispositif de coordination et de facilitation des relations avec le secteur privé ;
- L'adoption du cadre juridique unifié et sécurisé pour le Partenariat Public et Privé ;

Stratégie / Secteur

- L'offre de conditions et facilités spécifiques tenant compte des atouts du Bénin et de son positionnement stratégique dans la sous-région ;
- L'adoption du code du numérique (code unifié et intégré) ;

Cependant, malgré les efforts pour améliorer l'accès des PME aux marchés publics, des défis subsistent. Certains obstacles persistent, tels que la complexité des procédures, les exigences financières et techniques élevées, ainsi que la concurrence des grandes entreprises qui disposent de ressources plus importantes. Par conséquent, il est important de continuer à renforcer le soutien aux PME, notamment en termes de renforcement des capacités, d'accompagnement et de sensibilisation aux opportunités offertes par les marchés publics.

De nombreux entrepreneurs décrivent le fardeau de la réglementation néanmoins comme un défi majeur pour leur entreprise. Cela contribue à l'informalité généralisée du secteur privé béninois et de l'économie en général, dont la moitié n'est pas formalisée. L'un des principaux défis est l'incertitude entourant les réglementations parmi les entrepreneurs, ainsi que le manque de soutien pour aider à comprendre et à tirer profit des nouvelles réglementations (Kouagou 2022; Mulas et Haro 2021). Plusieurs parties prenantes ont souligné le caractère quelque peu fastidieux et complexe de la procédure d'inscription des travailleurs à la sécurité sociale. Cela suggère que « le processus de formalisation et les mesures visant à faciliter la transition vers la formalité doivent être adaptés aux circonstances particulières auxquelles sont confrontées différentes catégories de travailleurs et d'unités économiques dans l'économie informelle » (Balaro et Dossou 2020).

L'écosystème entrepreneurial est plutôt concentré sur les entreprises qui créent les matières premières et les exportent. Quant aux acteurs de l'écosystème, les entreprises qui transforment les matières et ajoutent de la valeur sont souvent exclues de l'écosystème et ne sont pas assez prises en compte. Ils sont souvent reconnus comme des commerçants et sont donc soumis aux mêmes coûts fiscaux et administratifs, même s'il existe un moyen pour être reconnus comme des artisans et que des mesures d'exonération pour leur équipement et leur mise en marché existent.

Un autre défi pour le cadre réglementaire d'entrepreneuriat concerne l'autorisation des produits qui sont fabriqués par les entreprises béninoises. Quant aux acteurs de l'écosystème, même si les matières primaires sont les mêmes, chaque produit doit être autorisé séparément, ce qui coûte cher pour les entreprises avec plusieurs lignes de produits.

En outre, les parties prenantes de l'écosystème ont reconnu la nécessité d'une plus grande coordination entre les ministères concernés par le cadre administratif des entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage, et d'une rationalisation du soutien administratif tout au long de leur durée de vie.

5.8. Culture entrepreneuriale

L'entrepreneuriat au Bénin est en réalité une opportunité prometteuse pour les individus.

- Bien que certains puissent le considérer comme un dernier recours, il est important de souligner que cette perception émane des conditions de travail précaires qui persistent dans l'économie informelle.
- Des initiatives sont mises en place pour renforcer la culture entrepreneuriale et encourager les individus à saisir les opportunités offertes par le marché.
- Il est essentiel de surmonter les barrières existantes et de créer un environnement favorable où l'entrepreneuriat est considéré comme une voie valorisante pour créer des emplois, générer des revenus et contribuer au développement socio-économique du Bénin.

Au Bénin, l'entrepreneuriat est rarement considéré comme une carrière souhaitable. En fait, il est souvent considéré comme un dernier recours, lorsque toutes les autres options ont été épuisées. Si on leur pose la question, la plupart des étudiants (74 %) espèrent trouver un emploi dans le secteur public, ce qui indique une méfiance générale à l'égard du marché, qui affecte particulièrement les petites entreprises et les entreprises locales (Kouagou 2022).

L'une des raisons est que l'entrepreneuriat est souvent lié à l'économie informelle, où les conditions de travail précaires dominent (Kouagou 2022). Quant aux acteurs de l'écosystème, le caractère informel du secteur des MPME est aussi lié au fait que les conditions ne sont pas encore très favorables à l'avancement de l'entreprise vers l'économie formelle. Cela dit, le niveau d'informalité peut varier considérablement d'une entreprise à l'autre et d'un secteur à l'autre, ce qui masque une grande diversité d'expériences (Balaro et Dossou 2020). Parmi les différences, on peut citer les relations avec l'État, leur niveau de structuration interne, la manière dont elles accèdent au financement, leur position dans l'échelle sociale, la réalisation de leurs droits, la valorisation de leur activité, et les niveaux de revenus des opérateurs.

Beaucoup des entreprises travaillent dans le vaste secteur agricole du pays. Peu ont des attentes de croissance élevées, car la plupart ne sont pas intéressées par l'entrepreneuriat en soi, mais s'y engagent plutôt par nécessité (Ado 2023).

Il y a quelques initiatives au niveau national pour renforcer la culture entrepreneuriale au Bénin. Les universités ont développé des incubateurs – tels que **Start-Up Valley**- pour encourager l'entrepreneuriat parmi les étudiants. Des lycées et collèges ont aussi eu des programmes de sensibilisation pour la culture entrepreneuriale. Il existe également des liens entre les lycées, par exemple le **lycée technique agricole (LTA) Kpataba - Savalou**, les programmes de développement des aptitudes et des compétences en matière d'entrepreneuriat (par exemple, le **B'EST - Bénin Entreprendre Solidaire avec son Territoire** et le **SENS (Solidarités Entreprises Nord-Sud).** Des initiatives d'ONG et de groupes organisés **(Lions Club, JCI, Rotary),** y compris les confessions religieuses, organisent de nombreuses initiatives pour le développement de la culture entrepreneuriale. La mise en place d'autres programmes pour soutenir ces types d'activités reste une opportunité importante pour l'écosystème entrepreneurial.

5.9. Réseaux

Il y a une prolifération de réseaux pour les entrepreneurs, à la fois formels et informels. La mesure des activités et de l'impact des réseaux et l'amélioration de la transparence à ce niveau restent un défi majeur.

- Le réseautage est de plus en plus disponible pour les entreprises formelles du Bénin.
- Cependant, pour les entreprises opérant dans l'économie informelle, il est souvent difficile d'accéder aux événements de réseautage.

Il existe plusieurs structures, associations et faitières au Benin qui réunissent les entreprises. Cependant, la multiplication de ces structures et associations rend difficile l'évaluation par les entreprises du bénéfice tiré de la participation à chacune d'entre elles. Sans preuve de leur impact et performance en soutenant les entreprises, il n'est pas toujours évident lesquelles sont pertinentes.

L'économie béninoise est dominée par quelques grandes entreprises et de nombreuses petites entreprises, souvent informelles. Parmi les petites entreprises et les entreprises informelles, la mise en réseau reste l'exception. Il n'est encore pas clair qui fait quoi en termes d'accompagnement d'entreprises, et il manque encore une fédération des intérêts des acteurs dans l'écosystème entrepreneurial.

La **plateforme PME Benin** a été récemment lancée (14.04.2023) pour la structuration des différents faitières. La plateforme est une initiative des chambres consulaires (**CCI Benin**, **CAB** et **CMA**) et envisage une collaboration avec **l'Agence de Développement des Petites et Moyennes Entreprises (ADMPE)**. Ceci pourrait augmenter la voix des structures d'accompagnement d'entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage.

L'Agence de Développement des Petites et Moyennes Entreprises (ADMPE) n'est pas encore opérationnelle et n'a aucune activité sur le terrain. Elle devrait être opérationnelle dans quelques mois et pourra alors jouer un rôle important dans la coordination de l'écosystème.

En plus, **l'Association des Structures d'appui et d'encadrement des entreprises (Asa2e)** est un consortium de 15 SAE.

Il existe un nombre croissant d'événements de mise en réseau pour les entreprises formalisées, par exemple pour faciliter les échanges avec les entreprises du Nigéria, dans les pays voisins ou avec la diaspora à l'étranger (ITC 2020; Kouagou 2022). Comme la majorité des entreprises béninoises continuent d'opérer dans l'économie informelle, le taux de participation global à ces événements est relativement faible, ce qui réduit les possibilités pour les entrepreneurs d'entrer en contact et de développer leurs activités. En plus, la crédibilité des partenaire potentiels dans d'autres marches ou pays n'est pas toujours vérifié par les Chambres de Commerces et d'Industries concernés.

Beaucoup d'initiatives des Partenaires Techniques et Financiers (PTF) impactent les entreprises et l'écosystème entrepreneurial sans une coordination générale. De plus en plus les PTF se mettent ensemble de manière informelle pour mieux coordonner leurs actions.

6. DÉFIS ET OPPORTUNITÉS

	Opportunités	Défis
Finances	*O.1.1. Les sources de financement innovantes et alternatives, telles que les fintechs, se multiplient dans toute la région.* *O.1.2. Il y a une croissance d'initiatives et réseaux qui offrent des sources de financement aux entreprises à fort potentiel de croissance.* *O.1.3. Quelques lignes de crédit existent, qui peuvent être des études de cas pour le dérisquage de finance.*	*D.1.1. Les entrepreneurs à subsistance et dynamiques manquent d'accès au financement, particulièrement dans le secteur informel et en dehors de Cotonou (notamment dans l'agriculture).* *D.1.2. Le secteur financier pour la microfinance et les petits montants de financement pré-amorçage est très fragmenté, avec de nombreuses institutions de microfinance non agréées. Dans le même temps, le secteur financier pour des montants plus élevés de financement pré-amorçage ou pour le financement amorçage est dominé par quelques grandes banques commerciales, qui trouvent les entreprises en phase (très) initiale trop risqué.* *D.1.3. Les entrepreneurs ne peuvent souvent pas répondre aux exigences élevées en matière de garanties ou supporter les taux d'intérêt des offres de prêt existantes.*
Compétences et talents	*O.2.1. Des entrepreneurs jeunes et qualifiés (en particulier dans les secteurs des technologies de l'information et du numérique).* *O.2.2. Il y a une volonté politique et quelques programmes pour donner des formations liées aux besoins du secteur privé.*	*D.2.1. L'informalité domine l'économie, qui rendent difficile la normalisation de formation, surtout dans les secteurs de l'avenir tels que la gestion de déchets et l'agriculture durable.* *D.2.2. Manque de compétences commerciales et managériales chez les entrepreneurs. Il s'agit également de compétences numériques spécifiques et pertinentes pour le travail, qui peuvent contribuer à améliorer le fonctionnement des entreprises.* *D.2.3. Il y a une pénurie de formation professionnelle ciblant spécifiquement les*

		entrepreneurs. L'offre de formations en collaboration avec les écoles professionnelles est particulièrement limitée, surtout pour les femmes. *D.2.4. Il n'est pas facile d'assurer la qualité de la formation des entrants, qui nécessitent souvent plus de formation au sein de l'entreprise (qui élève les coûts pour les entreprises).*
Technologie et infrastructure	*O.3.1. Le gouvernement s'est récemment efforcé d'améliorer les infrastructures du pays, ce qui crée des opportunités pour les entreprises dans de nombreux secteurs.* *O.3.2. Les maker spaces donnent accès aux équipements pour le prototypage dans les secteurs numériques et verts*	*D.3.1. Les entreprises dans les zones rurales n'ont pas accès aux maker spaces et un accès limité et coûteux à l'électricité, à l'internet et aux transports.*
Marchés et intrants	*O.4.1. Engagement accru de la diaspora béninoise à l'étranger dans l'écosystème entrepreneuriale de Bénin* *O.4.2. Développement du commerce avec les pays francophones* *O.4.3. Développement du secteur numérique ouvre des opportunités pour d'autres marchés à l'international.*	*D.4.1. Le marché francophone reste sous-saturé en raison des barrières linguistiques. Un lien fort avec l'économie du Nigéria porte des conséquences pour les entreprises, e.g. avec l'annulation des subventions pour le pétrole.* *D.4.2. Les programmes d'aide à l'exportation existants ne sont pas suffisamment connus.* *D.4.3. Il y a très peu de communication entre les acteurs clés du marché, tels que la Chambre de commerce du Bénin et les représentants de l'industrie dans autres pays.* *D.4.4. Les produits béninois ont du mal à être compétitifs car leurs prix sont souvent plus élevés que ceux des importations en raison des coûts de production élevés.*

Services d'appui aux entreprises	*O.5.1. Un secteur en expansion avec un nombre croissant de prestataires de services.* *O.5.2. Des services d'accompagnement existent qui ciblent les femmes et les jeunes entrepreneurs.*	*D.5.1. Forte concentration à Cotonou. Les possibilités de soutien aux microentreprises opérant dans les territoires du Bénin sont donc limitées.* *D.5.2. De nombreux programmes sont trop courts et de portée générale et pas sur les thématiques spécifiques.* *D.5.3. L'assurance qualité est limitée, ce qui accroît la difficulté pour les entreprises d'évaluer correctement l'adéquation de l'aide.* *D.5.4. Compétition entre les structures d'accompagnement béninois et les programmes (gratuits) internationaux rendent le financement long-terme des structures locales difficile.*
Politique	*O.6.1. Le développement économique et l'entrepreneuriat figurent actuellement parmi les priorités du gouvernement* *O.6.2. Les nouvelles politiques et institutions créent de nombreuses opportunités pour développer les entreprises locales.* *O.6.3. La politique de décentralisation offre une opportunité d'augmenter le soutien aux entreprises dans l'ensemble du pays.*	*D.6.1. De nombreuses réformes sont encore en cours d'être mis en place, et il manque une sensibilisation autour de ces changements, surtout dans les zones rurales.* *D.6.2. Les réformes ne sont pas toujours ciblées aux besoins des entreprises tout au long de leur vie.* *D.6.3. L'accès aux formats de dialogue public-privé est particulièrement restreint pour les micro-entreprises, les entreprises informelles, et ceux dans les territoires ruraux.*
Administration	*O.7.1. Utilisation croissante des plateformes numériques (MonEntreprise.bj) pour rendre le processus d'enregistrement et les services aux entreprises plus accessible.*	*D.7.1. Manque de sensibilisation aux nouveaux outils en ligne.* *D.7.2. Accès limité pour les entrepreneurs qui ont des difficultés à accéder à l'électricité et à l'internet.* *D.7.3. Les entreprises ont une perception généralement négative de l'administration et la considèrent comme un obstacle majeur. Cela empêche*

		l'utilisation correcte de nombreuses améliorations administratives récentes. *D.7.4. De nombreuses procédures administratives, telles que l'autorisation des produits, restent longues et coûteuses et entraînent une duplication des charges administratives pour les entreprises. Cela ne fait qu'ajouter à la perception négative de l'administration par les entreprises.* *D.7.5. La répartition des responsabilités entre les agences publiques rend la sensibilisation difficile au long de la vie de l'entreprise.*
Culture entrepreneuriale	*O.8.1. Une connaissance des meilleures pratiques en matière d'entrepreneuriat pourrait susciter un intérêt accru pour les activités entrepreneuriales.* *O.8.2. Un intérêt dans l'entrepreneuriat sociale et environnemental peut susciter une croissance des entreprise innovantes (aussi pour les entreprises dynamiques, qui peuvent augmenter leur efficacité énergétique, par exemple).*	*D.8.1. Souvent, les jeunes ne considèrent pas l'entrepreneuriat comme une option de carrière viable, surtout quand les activités déroulent dans le secteur informel.* *D.8.2. Les conditions de travail précaires dans l'économie informelle créent une « mauvaise réputation » pour les petites entreprises et les entreprises locales.*
Réseaux	*O.9.1. Il y a un nombre croissant d'événements de mise en réseau au Bénin, en particulier pour la diaspora et les partenaires commerciaux du Nigéria.* *O.9.2. Beaucoup de réseaux existent dans plusieurs domaines, formalisés et non-formalisés, et surtout aussi pour les femmes entrepreneurs.* *O.9.3. Le plateforme PME Bénin lance un projet pilote pour mettre en réseau l'écosystème entrepreneurial.* *O.9.4. Il y a déjà des mouvements vers des labels de qualité pour les réseaux/structures d'accompagnement, qui pourraient introduire des normes dans écosystème.*	*D.9.1. Les événements sont souvent difficiles d'accès pour les entreprises opérant dans l'économie informelle. Il reste particulièrement difficile pour ces entreprises d'accéder aux opportunités de mise en réseau régionales et internationales.* *D.9.2. Il n'existe encore pas d'indicateurs ou communication pour rendre transparent la qualité des réseaux et leurs impacts.* *D.9.3. Les réseaux ne sont pas encore intégrés dans les économies locales et territoriales.*

7.FEMMES ET JEUNES ENTREPRENEURS

7.1. Défis

Les obstacles, tels que le financement, la technologie et l'infrastructure, affectent de manière disproportionnée les femmes et les jeunes entrepreneurs.

Pour les femmes entrepreneures, l'accès à ces services clés est souvent bloqué pour des raisons socioculturelles. Par exemple, les femmes sont moins souvent propriétaires, ce qui réduit leurs chances d'obtenir un prêt bancaire. En outre, les femmes sont souvent considérées avant tout comme des mères et des épouses. Le fait de remplir ces obligations envers leur famille les rend souvent moins flexibles pour participer à des formations commerciales et à des événements de mise en réseau (Kouagou 2022; BeniBiz 2017).

De même, les jeunes entrepreneurs ont aussi des obstacles à accéder au financement, en raison de leur manque de ressources et sécurités. En outre, les jeunes sont plus touchés par l'informalité de l'économie et occupent des emplois de mauvaise qualité (UNDP 2021a).

Ces défis empêchent les femmes et les jeunes entrepreneurs de réaliser leur plein potentiel et bloquent la croissance de leurs entreprises.

7.2. Opportunités

Dans le même temps, il existe de nombreuses possibilités d'améliorer l'écosystème entrepreneurial béninois en se concentrant sur les femmes et les jeunes entrepreneurs.

Il y a déjà un nombre croissant de femmes fondatrices (26%). En outre, les femmes représentent une part importante et croissante de la main-d'œuvre des petites entreprises (36 %). Elles sont particulièrement représentées dans des secteurs tels que les cosmétiques, les biens de consommation, l'éducation, l'alimentation/la restauration, l'habillement, la vente au détail, le commerce et la santé (UNDP 2021b). Grâce à des services d'appui aux entreprises spécifiquement ciblés sur les femmes entrepreneurs et tenant compte des contraintes sociales et culturelles, les femmes entrepreneures peuvent développer leurs entreprises et stimuler la croissance du secteur privé béninois.

De nombreux programmes sont directement adressés aux femmes et aux jeunes par des PTF ou ONG internationales. C'est le cas de la Fondation Konrad Adenauer Stiftung en partenariat avec d'autres ONG locales comme Wildaf -Bénin dans le cadre du projet EWOH et Un Monde sans faim. Et d'autres initiatives en faveur des femmes élues, des femmes des GIE etc.

En s'appuyant sur le développement de ces programmes de soutien aux entreprises, il existe une opportunité de soutenir les groupes de plaidoyer qui identifient les lacunes politiques pour les femmes entrepreneurs et plaident en faveur de politiques et de réglementations qui soutiennent l'autonomisation des femmes.

Les jeunes représentent la majorité des entrepreneurs et sont âgés de moins de 30 ans (54 %). Ils sont généralement bien éduqués et titulaires d'un diplôme universitaire (91 %). L'intégration des expériences réussies et des meilleures pratiques des jeunes entrepreneurs peut contribuer à faire de l'entrepreneuriat une carrière plus viable pour les jeunes béninois et les aider à créer ou trouver un emploi de qualité dans l'économie formelle.

Surtout pour les femmes et les jeunes entrepreneurs, l'accès au financement reste un défi important. Il existe des initiatives régionales pour la mise en place de programmes pour l'inclusion numérique et préparation financière qui pourraient être une opportunité pour les femmes et les jeunes.

8. MENU D'ACTIVITÉS (DOMAINES D'ACTION)

L'objectif global du projet IYBA-SEED est de contribuer à créer des emplois décents pour les femmes et les jeunes et des économies résilientes en renforçant les écosystèmes d'entrepreneuriat dans les cinq pays cibles afin qu'ils puissent accroître l'accès aux services de développement des entreprises (à la fois financiers et non financiers) pour les SEED bénéficiaires. Les objectifs spécifiques de l'intervention sont reflétés dans la logique d'intervention IYBA-SEED, qui comprend les quatre composantes de l'initiative. Le menu d'activités suivant est structuré selon cette logique d'intervention et propose des activités pour chacune des quatre composantes.

Les résultats **attendus** de l'action sont les suivants :

- Résultat 1.1. « DÉVELOPPEMENT DES CAPACITÉS » : Les acteurs de l'écosystème entrepreneurial sont soutenus pour renforcer leurs services d'appui à l'entrepreneuriat (OAE) (financiers et non financiers) pour les bénéficiaires *SEED*.
- Résultat 1.2. « RÉSEAUX » : Les acteurs de l'écosystème de l'entrepreneur sont connectés (tant au niveau national qu'international).
- Résultat 2.1. « ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES » : Les politiques et réglementations favorables aux bénéficiaires *SEED* sont soutenues.
- Résultat 2.2. « DIALOGUE » : Les processus de dialogue public-privé et les consultations sont renforcés pour plaider en faveur de la création et de la croissance des bénéficiaires *SEED*.
- Résultat 3. « CULTURE ENTREPRENEURIALE » : Des programmes sont créés ou améliorés pour promouvoir l'esprit d'entreprise chez les jeunes et les femmes.
- Résultat 4.1 « CARTOGRAPHIE DE L'ÉCOSYSTÈME » : Des diagnostics de l'écosystème entrepreneurial sont produits et régulièrement mis à jour.
- Résultat 4.2 « SAVOIR » : Les meilleures pratiques et les enseignements tirés du renforcement de l'écosystème de l'esprit d'entreprise sont produits, compilés et partagés.

En tant que partie du diagnostic, il est important d'examiner les programmes de développement internationaux déjà en place afin d'éviter la duplication des activités et d'identifier les synergies potentielles pour la coopération. Le tableau 3 ci-dessous énumère les initiatives existantes en fonction de chaque domaine d'action du projet IYBA-SEED. Dans le cas où un programme est actif dans plusieurs domaines d'action, il est listé dans tous les domaines d'action respectifs[4] .

[4] Veuillez noter que cette liste contient les programmes sélectionnés les plus pertinents dans le contexte du projet IYBA-SEED et qu'elle n'est pas exhaustive.

Développement des capacités et réseaux

- Projet de soutien à l'agriculture dans le département des collines (AFD)
- Promotion de la formation professionnelle dans l'agriculture (GIZ)
- Promotion du financement agricole pour les entreprises agricoles dans les zones rurales (GIZ)
- Soutenir les compétences numériques pour la prochaine génération (GIZ)
- Promouvoir la formation professionnelle au Bénin (GIZ)
- Améliorer les performances agricoles en mettant l'accent sur la souveraineté alimentaire et nutritionnelle durable (Enabel)
- BeniBiz – en partenariat avec BOP Innovation Center, le Netherlands Ministry of Foreign Trade and Development, et le Swiss Development Cooperation (SDC), fournit une formation commerciale et une assistance technique aux nouveaux entrepreneurs agricoles et aux agents de vente de produits nutritionnels
- Etristars et WHISPA (Netherlands Ministry of Foreign Trade and Development)
- Projet de digitalisation des micros, petites et moyennes entreprises (Expertise France)

Environnement des affaires

- Développer la production d'énergie solaire et moderniser le système informatique de l'opérateur d'électricité (AFD et GIZ-ENDEV)
- Renforcer la position du port par des investissements afin de rendre le Bénin plus compétitif dans la région (Enabel)
- Promouvoir les agro-industries en mettant l'accent sur l'esprit d'entreprise des jeunes, l'accès au marché, les entreprises inclusives et la gestion des terres et des ressources naturelles (SNV)
- Ouémé Valley Rural Infrastructure Support Project (AfDB)

Culture entrepreneuriale

N/A

Cartographie et connaissance de l'écosystème

- Conseiller en matière de politique agricole et promouvoir l'innovation (GIZ)
- Digiboost (Enabel)

Au Bénin, nous observons de nombreux partenaires de développement actifs, tels que l'AFD, la GIZ, la SNV, Enabel, etc. Ils ont un nombre croissant de projets qui répondent aux principaux défis de développement du Bénin.

Une grande partie de l'aide actuelle se concentre sur le secteur agricole en raison de l'importance de ce secteur pour le développement économique et social global. Dans le cadre des projets agricoles, les initiatives s'articulent autour du renforcement des capacités et de l'introduction de normes agricoles ou de pratiques de durabilité. Si certains projets se concentrent sur l'emploi des jeunes, **il semble que les femmes entrepreneurs ne bénéficient pas d'une attention équivalente.**

En outre, peu d'initiatives par les PTF concernent spécifiquement la culture entrepreneuriale, les jeunes entreprises ou les start-ups. Elles sont principalement axées sur les entreprises agroalimentaires établies. On peut supposer que cela découle du manque général d'intérêt pour l'entrepreneuriat au sein de l'écosystème béninois. Par conséquent, il est conseillé de mettre davantage l'accent sur les projets ciblant la culture entrepreneuriale du pays.

Enfin, il semble qu'il y a un besoin pour plus de projets ciblant l'important entrepreneuriat informel. La **Fondation Friedrich Ebert** a permis l'élaboration de la politique pour la promotion de l'économie informelle. Sa mise en œuvre est de nature à démarrer des actions pour le secteur informel. Auparavant l'ex **ANPME** a développé chaque année une politique de structuration des entreprises informelles pour un secteur d'activité (agroalimentaire, énergie, immobilier, maintenance automobile). De futurs projets de développement sont nécessaires pour continuer ce travail pour améliorer la situation d'entrepreneuriat dans le secteur informel et pour guider les entreprises (surtout agricoles) sur la voie de la formalisation.

Menu d'activités (niveau national)

Composante 1 : Développement des capacités et réseaux

Intervention B1.1 : Normalisation et contrôle de la qualité pour les prestataires de services d'appui aux entreprises

Objectif spécifique

OS1 : Améliorer l'accès des bénéficiaires *SEED* aux services de développement des entreprises (financiers et non financiers) fournis par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (AEE) grâce à des écosystèmes entrepreneuriaux renforcés (tant au niveau national qu'international).

Défis/Opportunités

O.5.1, D.2.1, D.2.4, O.5.1, D.5.2, D.5.3, D.5.4

Objective de l'activité

- Augmenter la transparence sur les structures d'accompagnement
- Créer un pipeline d'entreprises plus efficaces pour les SAE, pour augmenter l'efficacité de l'écosystème
- Améliorer l'information qui est accessible aux bénéficiaires *SEED* sur les programmes d'accompagnement

Groupe ciblé (acteurs de l'écosystème)

Gouvernement, autorités de régulation, ADPME, ASA2E ; les synergies avec les entreprises vertes et circulaires devraient être exploitées pour obtenir des avantages supplémentaires.

Description de l'activité

Rationaliser les normes de qualité pour les services d'appui aux entreprises, et les impacts de leurs activités. Ce faisant, les nouvelles normes de qualité devraient être alignées sur les labels de qualité développés par l'ADPME et la plateforme Bénin PME.

Élaboration d'une norme BDS qui puisse être appliquée par le gouvernement. Une initiative similaire a été prise en Afrique du Sud avec la norme BDS sous la supervision du ministère du développement des petites entreprises, qui a conduit à une amélioration de l'écosystème dans son ensemble.

Les programmes de soutien peuvent également être axés sur la formation en cours d'emploi des nouvelles recrues des entreprises, afin de soutenir la formation continue (surtout pour les femmes et les jeunes, et dans le numérique).

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Développer des normes de qualité et mettre en place un standard pour les SAE	Hausse de qualité de services de soutien offert ; meilleure différenciation entre les programmes et leurs atouts ; facilitation d'échange entre les SAE	Les entreprises (surtout pour les femmes et les jeunes) ont accès aux programmes de haute qualité

Intervention B1.2 : Intégration dans le marché régional

Objectif spécifique

OS1 : **Améliorer l'accès des bénéficiaires *SEED* aux services de développement des entreprises (financiers et non financiers) fournis par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (AEE) grâce à des écosystèmes entrepreneuriaux renforcés (tant au niveau national qu'international).**

Défis/Opportunités

O.4.2, O.4.3, D.4.1., D.4.2.

Objectif de l'activité

- Améliorer la qualité et la présentation des produits made in Benin
- Organiser les réseaux de commercialisation pour des ventes groupées
- Améliorer l'intégration du Bénin dans les marchés régionaux
- Élargir les marchés accessibles aux entreprises et réduire les coûts d'exportation

Groupe ciblé (acteurs de l'écosystème)

Chambres de commerce, ADIEx, Associations de PME, réseaux divers sur Whatsapp

Description de l'activité

Améliorer l'intégration du Bénin dans le marché régional s'appuyant sur les plateformes existantes d'échanges régionaux et relier davantage les chambres de commerce régionales (en particulier au sein de l'Afrique de l'Ouest francophone, c'est-à-dire au Togo et au Sénégal).

En s'appuyant sur ces échanges accrus, les entreprises béninoises peuvent avoir accès à des ressources financières supplémentaires disponibles pour la coopération commerciale avec les pays voisins.

1) En se concentrant sur la chaîne de valeur, les entreprises de subsistance, en particulier celles du secteur agricole béninois dans les territoires, bénéficieront d'opportunités d'exportation accrues ;
2) En se concentrant sur le secteur numérique, les entreprises à forte croissance des villes béninoises bénéficieront d'opportunités d'exportation accrues.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Faciliter les échanges entre les chambres de commerce dans les autres pays, et sur les plateformes	Augmentation des liens entre le marché de Bénin et ses voisins ; plus d'opportunités sur le marché pour les entreprises	Croissance d'entreprises et des marchés potentiels

Intervention B1.3 : Engagement avec la diaspora

Objectif spécifique

OS1 : **Améliorer l'accès des bénéficiaires *SEED* aux services de développement des entreprises (financiers et non financiers) fournis par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (AEE) grâce à des écosystèmes entrepreneuriaux renforcés (tant au niveau national qu'international).**

Défis/Opportunités

O.4.1, D.1.1, D.1.2, D.1.3

Objectif de l'activité

Engager la diaspora pour améliorer l'accès au financement pour les entreprises à fort potentiel

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

GIZ, Diaspora béninoise à l'étranger, Gouvernements locaux, toutes les SAE

Description de l'activité

Comme la diaspora béninoise à l'étranger a des connexions dans le pays qui sont étendues, atteignant toutes les villes et territoires du pays, un engagement accru de la diaspora peut aider à aller au-delà des réseaux d'investissement et à promouvoir les initiatives locales.

Travailler avec la plateforme WIDU existante de la GIZ pour faciliter l'investissement de la diaspora.

Des projets similaires ont été testés au Maroc (avec Enabel - DEPOMI) qui dispose d'une diaspora aussi importante que celle du Bénin, ce qui ouvre la voie à l'exploitation de ces synergies.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Engager la diaspora pour le mentorat, l'investissement, les liens avec des marchés internationaux	Plus de soutien pour les entreprises en dehors de Cotonou ; nouveaux réseaux d'investissement et mentorat	Les entreprises partout au Bénin ont accès aux réseaux internationaux

Intervention B1.4 : Durabilité financière des structures d'accompagnement

Objectif spécifique

OS1 : **Améliorer l'accès des bénéficiaires *SEED* aux services de développement des entreprises (financiers et non financiers) fournis par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (AEE) grâce à des écosystèmes entrepreneuriaux renforcés (tant au niveau national qu'international).**

Défis/Opportunités

O.5.1, O.5.2, D.5.1, D5.2.

Objectif de l'activité

- Améliorer la durabilité de l'environnement des AEE
- Financer le développement des structures d'accompagnement

Groupe ciblé (acteurs de l'écosystème)

ADPME, Structures d'accompagnement des entreprises

Description de l'activité

Développer des normes BDS et renforcer la capacité des fournisseurs de services d'appui aux entreprises à générer des revenus de manière indépendante et à augmenter/améliorer leurs activités.

En outre, un système de bons de paiement pour les services d'appui (subventionnés) pourrait contribuer à améliorer la situation financière des prestataires de services d'appui aux entreprises sans perdre la compétitivité de l'écosystème.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Aider les SAE à développer leur modèle d'entreprise et à le relier à un système de bons d'achat pour les entreprises	Accroître la dynamique du marché dans le secteur et créer une plus grande stabilité financière pour les SAE	Un écosystème plus fort de soutiens locaux

Intervention B1.5 : Financement pour les entreprises de subsistance

Objectif spécifique

OS1 : **Améliorer l'accès des bénéficiaires *SEED* aux services de développement des entreprises (financiers et non financiers) fournis par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (AEE) grâce à des écosystèmes entrepreneuriaux renforcés (tant au niveau national qu'international).**

Défis/Opportunités

D.1.1, D.1.2, D.1.3

Objectif de l'activité

- Améliorer la disponibilité du financement de pré-amorçage pour les entreprises en subsistance et les entreprises dynamiques.

- Cibler les femmes et les jeunes entrepreneurs

Group ciblé (acteurs de l'écosystème)

Gouvernement local, banques, entreprises informelles et viables (agroalimentaires, mais aussi ciblant d'autres industries)

Description de l'activité

Mettre en place des « fonds de rotation » dans les territoires du Bénin. Ces fonds seraient ouverts aux entreprises sur une base rotative. Le financement de pré-amorçage devrait également associer une formation sur la bancabilisé de l'entreprise. Cette formation devrait être conçue en partenariat avec les banques béninoises et simplifier le parcours des entreprises vers la formalisation.

Une fois les prêts remboursés, les entreprises peuvent demander des prêts plus importants, ce qui incite à la fois au remboursement et à l'accompagnement des entreprises dans leur passage à l'échelle.

Logique d'intervention

Activités	**Résultats directs**	**Résultats**
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Fonds de rotation	Accès au financement pour les entreprises en subsistence, et surtout les femmes et les jeunes	Plus de résilience et croissance pour les entreprises qui n'ont pas normalement accès au financement ; création d'emploi

Composante 2 : Environnement des affaires

Intervention B2.1 : Formats de dialogue public-privé pour les micro-entreprises

OS2 : **Contribuer à la mise en place d'un environnement commercial (règles, réglementations et politiques) propice à la création et à la croissance des bénéficiaires *SEED*.**

Défis/Opportunités

O.6.1, D.6.1, O.6.2, D.6.2, D.6.3, D.7.1, O.7.1, D.7.3, D.9.1.

Objectif de l'activité

Intégrer les micro-entreprises dans les formats de dialogue public-privé

- Cibler les programmes de soutien et les politiques aux entreprises en phase de pré-amorçage, et surtout les femmes et les jeunes
- Formaliser et/ou renforcer les micro-entreprises

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

ADPME, Gouvernements locaux, Micro-entreprises régionales

Description de l'activité

Établir une plateforme permanente d'échange entre les entreprises (micro, petites, moyennes) et les acteurs publics. Cet échange pourrait avoir lieu en dehors de Cotonou pour faciliter l'inclusion des entreprises (surtout micro-entreprises), et peut être répliqué dans chacune des économies territoriales du Bénin pour permettre aux différentes voix régionales de participer.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Plateforme de dialogue pour l'inclusion des micro-entreprises et femmes entrepreneurs	Plus d'engagement des entreprises micro, dans les régions et des femmes dans les DPP	Politiques et cadre réglementaire plus ciblé aux besoins de tous les types d'entreprises

Intervention B2.2 : Sensibilisation aux nouveaux outils et des améliorations réglementaires

OS2 : **Contribuer à la mise en place d'un environnement commercial (règles, réglementations et politiques) propice à la création et à la croissance des bénéficiaires *SEED*.**

Défis/Opportunités

D.1.1, D.2.1, O.7.1, D.7.1.

Objectif de l'activité

Encourager la formalisation des entreprises en les sensibilisant aux améliorations réglementaires.

- Vulgariser les exigences légales d'exercice d'activités suivant les secteurs
- Organiser les acteurs par activités
- Introduire les nouveaux outils administratifs
- Identifier les avantages des activités de l'économie formelle afin d'encourager la participation à ces activités

Target group (acteurs de l'écosystème)

ADPME, agences gouvernementales, entreprises situées en dehors des grandes villes

Description de l'activité

Proposer des formations sur les initiatives réglementaires et accroître la sensibilisation aux nouveaux outils, en collaboration avec les gouvernements locaux et les structures d'accompagnement d'entreprises. Incorporer la sensibilisation dans les formations existantes.

Il serait intéressant d'étudier le déploiement de Plateforme PME Bénin et voir s'il y a des ressources qui sont nécessaire pour continuer le projet, ainsi que les impacts.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Formations sur les initiatives réglementaires	Sensibilisation aux nouveaux outils	Formalisation du secteur

Composante 3 : Culture entrepreneuriale

Intervention B3.1 : Encourager l'entrepreneuriat comme une carrière viable pour les femmes

Objectif spécifique

OS3 : **Promouvoir une culture entrepreneuriale inclusive qui encourage les femmes et les jeunes à créer et à développer des bénéficiaires *SEED*.**

Défis/Opportunités

O.8.1, O.8.2, D.7.1., D.8.1

Objectif de l'activité

Sensibiliser les jeunes et les femmes aux opportunités de l'entrepreneuriat à travers la formation des médias et agences de presse

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

Agences de presse, gouvernement central et local, entrepreneurs potentiels et jeunes entrepreneurs

Description de l'activité

- Comprendre l'histoire de la culture entrepreneuriale dans les zones ciblées

- Bâtir des initiatives sur la base de ces acquis liés à l'histoire
- Organiser la communication autour des nouveaux défis révélés

Fournir une formation aux principaux médias pour mettre en œuvre des émissions sur des sujets liés à l'entrepreneuriat et promouvoir les histoires de réussite des entrepreneurs béninois(e)s dans les médias. Cela pourrait prendre une perspective particulière sur l'entrepreneuriat social et environnemental.

Cela pourrait également s'accompagner d'une formation pour les entreprises sur la manière de partager leurs histoires avec la presse et de sensibiliser le public à ce qu'elles font.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Formations pour les médias sur des histoires des femmes entrepreneurs et les défis	Sensibiliser l'opinion publique	Plus de femmes entrepreneurs et croissance des entreprises dirigées par les femmes

Intervention B3.2 : Intégrer les formations d'entrepreneuriat dans le système d'éducation

Objectif spécifique

OS3 : **Promouvoir une culture entrepreneuriale inclusive qui encourage les femmes et les jeunes à créer et à développer des bénéficiaires *SEED*.**

Défis/Opportunités

D.7.1., D.8.1, D.8.2, O.8.1

Objectif de l'activité

Encourager l'intérêt pour l'entrepreneuriat dès le plus jeune âge et le lier à l'éducation dans les secteurs clés de la croissance

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

Lycées, collèges et universités / écoles de formation professionnelle (en particulier celles qui sont axées sur les affaires ou la technique) ; Entrepreneurs potentiels

Description de l'activité

Mettre en place des concours de plans d'affaires dans tout le système éducatif (en se concentrant sur les écoles secondaires, les universités et les écoles de formation professionnelle) et inclure l'éducation à l'entrepreneuriat dès l'école primaire dans le programme scolaire.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Concours de plans d'affaires, l'éducation à l'entrepreneuriat	Idéation au sein du système éducatif et augmentation des compétences entrepreneuriales	Plus de jeunes entrepreneurs et femmes entrepreneures dans l'avenir

Composante 4 : Cartographie et connaissance des écosystèmes

Intervention B4.1 : Mieux comprendre les niveaux d'informalité

Objectif spécifique

OS4 : **Améliorer l'accès des EEE, des bénéficiaires *SEED* et des autres parties prenantes aux informations sur les écosystèmes entrepreneuriaux et les approches de renforcement des écosystèmes entrepreneuriaux.**

Défis/Opportunités

D.1.1, D.6.3, O.6.2, D.2.1, O.8.1, D.8.1, D.8.2

Objectif de l'activité

Accroître l'information sur les activités du secteur informel et générer plus de preuves sur les obstacles communs rencontrés.

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

Partenaires de développement (en particulier EF, AFD, GIZ, SlovakAid, SNV et Enabel) ; Entreprises informelles ; Friedrich-Ebert Stiftung

Description de l'activité

Combiner des campagnes d'information et des ateliers ciblant les entreprises du secteur informel afin d'améliorer la compréhension de l'écosystème informel.

Sur la base de ces informations, valoriser le travail du secteur informel en mettant l'accent sur les pratiques informelles de l'économie circulaire (par exemple, le ramassage des déchets).

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Campagnes d'information et collecte de données	Meilleure compréhension du lien entre l'activité informelle, les entreprises informelles, les travailleurs informels, et leurs impacts dans les secteurs clés	Intégration des entreprises informelles dans l'écosystème entrepreneurial et plus de soutien

Recommandations générales

Intervention B0.1 : Décentralisation des activités de soutien aux entreprises

Objectif spécifique

OS1 : **Améliorer l'accès des bénéficiaires *SEED* aux services de développement des entreprises (financiers et non financiers) fournis par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (AEE) grâce à des écosystèmes entrepreneuriaux renforcés (tant au niveau national qu'international).**

Défis/Opportunités

D.1.1, D.2.1, O.2.1, D.3.1, D.5.1, D.6.3, O.7.1, D.9.1

Objectif de l'activité

Mettre davantage l'accent sur les processus de développement régionaux et décentralisation

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

ADPME, Agences gouvernementales et ministères, Toutes les entreprises rurales

Description de l'activité

Collaborer avec l'ADPME et les gouvernements locaux pour identifier les besoins clés dans tous les territoires du Bénin et coordonner les efforts pour relever les défis, tirer parti des opportunités et des avantages comparatifs de chacun (par exemple dans des chaînes de valeur spécifiques) et dans les régions.

Veiller à ce que les gouvernements et structures locales soient intégrés dans les efforts de coordination visant à améliorer l'écosystème dans l'ensemble du pays et pas seulement à Cotonou.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Identifier les besoins clés dans tous les territoires du Bénin et coordonner les efforts pour relever les défis	Les structures locales soient intégrées dans les efforts de coordination	Amélioration de l'écosystème dans l'ensemble du pays

Intervention B0.2 : Examen des leviers pour l'entrepreneuriat chez les femmes et les jeunes

Objectif spécifique

OS4 : **Améliorer l'accès des EEE, des bénéficiaires *SEED* et des autres parties prenantes aux informations sur les écosystèmes entrepreneuriaux et les approches de renforcement des écosystèmes entrepreneuriaux.**

Défis/Opportunités

O.2.1, D.2.3, O.5.2, D.8.1, O.9.2

Objectif de l'activité

Encourager l'intégration des femmes entrepreneures et jeunes entrepreneurs dans les secteurs clés de l'économie

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

Réseaux des femmes, universités, ASA2E, ADPME

Description de l'activité

Identifier les secteurs clés pour l'avenir et les activités menés par les femmes entrepreneures et jeunes entrepreneurs. Faire un lien aux politiques nationales pour augmenter les offres de soutien ciblées aux femmes et aux jeunes.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Identifier les levier clés pour les femmes entrepreneures et jeunes entrepreneurs et les communiquer avec des SAE, AEE	Les besoins particuliers des femmes et jeunes sont mieux connus	Plus de soutien pour les femmes et les jeunes

Menu d'activités (niveau régional)

Composante 1 : Développement des capacités et réseaux

Intervention R1.1

Objectif spécifique

OS1 : Améliorer l'accès des bénéficiaires *SEED* aux services de développement des entreprises (financiers et non financiers) fournis par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (AEE) grâce à des écosystèmes entrepreneuriaux renforcés (tant au niveau national qu'international).

Défis/Opportunités

Accès au financement

Objectif de l'activité

Offrir des possibilités d'échange de bonnes pratiques entre les acteurs financiers et développer de nouvelles solutions de financement afin d'améliorer l'accès au capital pour les entreprises en phase de démarrage à grande échelle.

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

1) Banques commerciales (en particulier les banques ayant une présence régionale)
2) Institutions internationales de financement du développement
3) Fonds, investisseurs (en particulier avec une présence régionale)

Description de l'activité

L'accès au financement est un défi majeur pour les entreprises (très) jeunes dans divers pays du monde. Bien que de plus en plus d'instruments financiers, y compris des instruments d'origination et de réduction des risques, ainsi que des produits financiers sur mesure aient été lancés, il existe encore des

obstacles à leur déploiement à grande échelle. Bien que cette intervention puisse être mise en œuvre au niveau national, son potentiel d'impact réside dans la mise en œuvre régionale : Les banques et les investisseurs sont particulièrement intéressés par des solutions évolutives (sur le plan sectoriel et géographique), car ceci minimise les risques et augmente les rendements. En outre, un grand nombre de banques (et certains investisseurs et fonds) opèrent au niveau régional ou continental et cette intervention pourrait donc avoir un effet multiplicateur.

Un **laboratoire d'innovation régional** pourrait réunir des banques commerciales, des institutions internationales de financement du développement ainsi que des fonds et des investisseurs intéressés afin de mettre au point des solutions tangibles pour faire progresser et élargir l'accès au capital pour les entreprises en phase de démarrage. Le laboratoire servira non seulement de plateforme d'échange entre pairs sur les meilleures pratiques et les enseignements tirés, mais il incitera également les institutions financières à concevoir des produits financiers alternatifs et accessibles, en combinaison avec des instruments novateurs pour réduire les risques liés au capital de démarrage. Les résultats peuvent être consignés dans une **publication phare**. Cette activité peut être complétée par un **processus de suivi au niveau national**, afin de discuter et d'affiner les idées générées au niveau régional, ainsi que par un processus dédié pour soutenir leur déploiement (par exemple, des ateliers spécifiques aux institutions, réunissant tous les départements concernés au sein de l'institution financière concernée, tels que la direction, les départements de risque, les équipes commerciales et de financement des PME, la gestion des partenariats ainsi que le marketing).

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Laboratoire régional d'innovation pour soutenir le développement de nouveaux produits financiers et faciliter les échanges entre les institutions financières Processus de suivi (au niveau national) pour soutenir le déploiement au niveau national	Disponibilité accrue de produits financiers adaptés, qui répondent aux besoins des entreprises de pré amorçage et d'amorçage et s'attaquent aux obstacles auxquels elles se heurtent.	Amélioration de l'accès au financement grâce à des produits de financement nouveaux et adaptés sur les marchés et à la réduction des obstacles à l'accès à ces produits.
Publication phare sur les solutions de financement innovantes pour les entreprises en phase de pré-amorçage et amorçage	Partager les connaissances et stimuler l'innovation dans l'écosystème pour relever le défi de la finance du "milieu manquant" (« missing the middle »).	

Intervention R1.2

Objectif spécifique

OS1 : Améliorer l'accès des bénéficiaires *SEED* aux services de développement des entreprises (financiers et non financiers) fournis par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (AEE) grâce à des écosystèmes entrepreneuriaux renforcés (tant au niveau national qu'international).

Défis/Opportunités

Accès au financement

Objectif de l'activité

Présenter le potentiel des entreprises en phase de pré amorçage et réduire l'aversion au risque des institutions financières à investir dans ces entreprises.

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

Fonds, secteur bancaire, investisseurs

Description de l'activité

Les entreprises (très) jeunes sont associées à des coûts de transaction et à des risques élevés, avec des retours sur investissement comparativement faibles (en raison de la taille réduite des tickets). Dans le même temps, un certain nombre de modèles d'entreprise sont très courants (testés et éprouvés) dans la plupart des pays, en particulier les modèles d'entreprises de subsistance et d'entreprises dynamiques. Afin de sensibiliser les institutions financières à leur potentiel et de réduire les coûts de transaction et les risques perçus, **un recueil de cas d'investissement pourrait être élaboré et diffusé.** Ce recueil expliquera les modèles commerciaux testés et éprouvés des entreprises en phase de (pré)amorçage dans divers secteurs, les stratégies de croissance communes, y compris les besoins d'investissement et la taille des tickets correspondants, leur potentiel de marché ainsi que les obstacles typiques au marché et les technologies utilisées. En outre, il pourrait inclure une liste de contrôle de « diligence raisonnable », avec des conseils spécifiques au modèle d'entreprise pour soutenir les processus de diligence raisonnable et d'évaluation des institutions financières.

Ce compendium facilitera et raccourcira les processus d'évaluation menés par les institutions financières et réduira les risques associés aux entreprises (très) jeunes, stimulant ainsi l'appétit des financiers pour l'investissement.

Au cours d'un atelier de consultation des parties prenantes, les obstacles, les préoccupations et les idées communes spécifiques au secteur pourraient être recueillis par les acteurs financiers et intégrés dans le Compendium des cas d'investissement.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Élaboration et diffusion d'un recueil de cas d'investissement, présentant aux institutions financières des modèles d'entreprise communs aux entreprises de pré amorçage.	Sensibilisation et intérêt accrus des institutions financières pour les entreprises en phase de pré amorçage, en raison de la réduction des coûts de transaction et des risques perçus.	Amélioration de l'accès au financement pour les entreprises en phase de pré-amorçage.

Intervention R1.3

Objectif spécifique

OS1 : **Améliorer l'accès des bénéficiaires *SEED* aux services de développement des entreprises (financiers et non financiers) fournis par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (AEE) grâce à des écosystèmes entrepreneuriaux renforcés (tant au niveau national qu'international).**

Défis/Opportunités

Accès aux marchés internationaux[5]

Objectif de l'activité

Faciliter la mise en réseau et les partenariats commerciaux entre les institutions gouvernementales, les associations et les chambres de commerce.

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

1) Institutions gouvernementales
2) Associations professionnelles et sectorielles
3) Chambres de commerce

[5] Le Bénin fait partie de l'AFCFTA et dans d'autres pays de la région, beaucoup d'efforts sont déployés pour sensibiliser les entrepreneurs à la manière de profiter de cette plateforme qui donne un accès libre à d'autres marchés sur le continent. Il existe également des programmes satellites qui visent à aider les entreprises à se positionner pour accéder à d'autres marchés du continent par le biais de cette plateforme. Ces efforts pourraient être répliqués. En plus, relier davantage les chambres de commerce régionales (en particulier au sein de l'Afrique de l'Ouest francophone, c'est-à-dire au Bénin, au Sénégal, et au Togo).

Description de l'activité

En raison de leur petite taille, les entreprises en phase de démarrage manquent souvent de visibilité sur le marché. En outre, le manque d'informations concises et fiables concernant l'environnement réglementaire de leurs pays d'activité constitue un obstacle majeur à l'accès au marché. La situation devient encore plus difficile lorsque les entreprises de pré-amorçage souhaitent commencer à exporter leurs produits et doivent accéder aux différentes informations réglementaires des différents pays. Des « guichets uniques d'information » pourraient réduire les coûts de transaction pour pénétrer de nouveaux marchés ou étendre leur réseau de fournisseurs. Afin de mettre en place ces unités d'information centralisées au niveau national, il convient de compiler les informations relatives à la réglementation, aux normes et à la certification des pays d'exportation ciblés. Pour que cela soit efficace, la coordination pourrait se faire au niveau régional. Des **tables rondes régionales sur le commerce** pourraient être organisées, en collaboration avec diverses organisations commerciales et sectorielles et des chambres de commerce, afin de traduire les informations consolidées en conseils pratiques pour les entreprises en phase de démarrage. Ces tables rondes pourraient également servir à stimuler les partenariats commerciaux et à identifier les possibilités de collaboration le long des chaînes de valeur. La zone de libre-échange continentale africaine (AfCFTA) a été mise en place pour créer un marché continental unique, dans le but d'éliminer les barrières commerciales et de stimuler le commerce intra-africain. Au Bénin, par exemple, les efforts se concentrent sur la sensibilisation des entreprises en phase (très) initiale et afin qu'elles profitent de cette plateforme ; les tables rondes régionales sur le commerce pourraient faciliter l'échange sur les meilleures pratiques et les facteurs de réussite pour tirer parti de l'AfCFTA ; en outre, l'AfCFTA organise fréquemment des événements (par exemple, le 1er septembre : conférence de l'AFCFTA sur les femmes et les jeunes dans le commerce), qui pourraient servir de plateforme pour ces tables rondes (alternativement, les tables rondes pourraient être organisées en tant qu'événements parallèles).

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Compilation des informations réglementaires, normatives et de certification des pays d'exportation ciblés. Tables rondes régionales sur le commerce.	Accès accru à l'information et partenariats établis pour faciliter l'accès aux marchés internationaux pour les entreprises de pré amorçage.	Accès accru aux marchés internationaux pour les entreprises de pré amorçage.

Intervention R1.4

Objectif spécifique

OS1 : Améliorer l'accès des bénéficiaires *SEED* aux services de développement des entreprises (financiers et non financiers) fournis par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (AEE) grâce à des écosystèmes entrepreneuriaux renforcés (tant au niveau national qu'international).

Défis/Opportunités

Qualité variable du soutien au développement commercial disponible pour les entreprises de (pré)amorçage.

Objectif de l'activité

Développer une approche régionale pour augmenter la qualité et contribuer à la standardisation des services de développement des entreprises offerts aux entreprises de (pré-)amorçage.

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

Organisations de soutien aux entreprises, incubateurs, accélérateurs, agences gouvernementales offrant un soutien à l'entrepreneuriat.

Description de l'activité

Un grand nombre de programmes, de projets et d'organisations visant à soutenir les entreprises (très) jeunes ont vu le jour en Afrique ces dernières années. Les services de développement des entreprises, définis comme un soutien non financier fourni aux entreprises en phase de pré-amorçage à différents stades de leur développement, se concentrent principalement sur le transfert de compétences et les conseils aux entreprises. Toutefois, un manque de cohérence, de ciblage et de normalisation affecte leur qualité, et l'efficacité et l'impact varient considérablement. En outre, une myriade d'approches - y compris le coaching, le mentorat, l'enseignement, la formation et la facilitation - met les entreprises (très) jeunes au défi d'identifier des offres de services appropriées et de haute qualité. Ce défi est encore plus grand pour les entreprises dirigées par des femmes et des jeunes, où les problèmes de qualité et de personnalisation sont encore plus fréquents.

Le **développement d'une norme transnationale en matière de soutien au développement des entreprises** (BDS) a le potentiel de faire progresser le conseil aux entreprises de haute qualité, adapté aux besoins des entreprises de (pré)-semence. Après une cartographie des approches existantes (par exemple Afric Innov), les meilleures pratiques et les différences seront discutées et un ensemble de critères de qualité BDS pourrait être compilé. Grâce à la mise à disposition d'outils et de modèles, des conseils pratiques peuvent être fournis et diffusés de manière coordonnée. Cette intervention pourrait également comprendre un volet « **formation des maîtres formateurs** », qui permettrait à des conseillers d'entreprise sélectionnés dans certains pays de devenir des multiplicateurs pour d'autres formations dans leurs pays respectifs.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Élaboration d'une norme pour les OAE	Amélioration de la qualité du soutien au renforcement des capacités fourni aux entreprises très jeunes et en phase de démarrage	Accès accru à des offres de soutien non financier de haute qualité, résultant en un accès accru au financement et aux marches.

Composante 2 : Environnement d'affaires

Intervention R2.1

Objectif spécifique

OS2 : Contribuer à la mise en place d'un environnement commercial (règles, réglementations et politiques) propice à la création et à la croissance des bénéficiaires *SEED*.

Défis/Opportunités

Opportunités de créer des environnements politiques propices au démarrage, à la croissance et à l'échelle des entreprises (pré)amorçage.

Objectif de l'activité

Augmenter des échanges régionaux entre les décideurs politiques et favoriser la réplication de politiques efficaces de promotion de l'entrepreneuriat.

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

Décideurs politiques

Description de l'activité

Plusieurs pays ont élaboré et lancé des politiques visant à permettre aux entreprises (très) jeunes de démarrer et de se développer. Cependant, les processus politiques sont longs et compliqués et, très souvent, les perspectives et les idées des entreprises ne sont pas intégrées, ce qui crée des environnements politiques difficiles pour les entreprises en phase de pré-amorçage.

Un "**laboratoire de reproduction des politiques**" régional pourrait rassembler les décideurs politiques afin d'explorer la reproduction et l'adaptation des politiques et des actes visant à stimuler et à soutenir le lancement et le développement des entreprises en phase de pré-amorçage. S'appuyant sur des

études de cas et avec la participation d'entreprises de pré-amorçage, ces laboratoires pourraient suivre des méthodologies de cocréation centrées sur l'utilisateur, permettant aux décideurs politiques de sortir des sentiers battus et d'innover des solutions politiques allégées et adaptées, tout en facilitant l'échange entre pairs et la réplication des bonnes pratiques. Ce laboratoire de reproduction des politiques pourrait à la fois se concentrer sur les politiques ciblant spécifiquement les entreprises en phase de démarrage (par exemple, les lois sur les start-ups) et rationaliser une perspective sur les entreprises en phase de démarrage dans les politiques sectorielles et liées à la durabilité.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Mise en œuvre de laboratoires de réplication de politiques régionales	Les politiques prometteuses soutenant la croissance des entreprises de (pré)amorçage sont reproduites et adaptées, afin de réduire la bureaucratie, les formalités administratives et les autres défis administratifs auxquels les entreprises en phase de démarrage sont confrontées.	Environnements politiques favorables aux entreprises de (pré)amorçage

Composante 3 : Culture Entrepreneurial

Intervention R3.1

Objectif spécifique

OS3 : Promouvoir une culture entrepreneuriale inclusive qui encourage les femmes et les jeunes à créer et à développer des bénéficiaires *SEED*.

Défis/Opportunités

Les besoins spécifiques des entreprises (pré)amorçages dirigés par des femmes et des jeunes ne sont pas pris en considération ou ne sont donc pas rationalisés dans la conception des programmes, projets ou services.

Objectif de l'activité

Favoriser les perceptions positives de l'entrepreneuriat féminin ou des jeunes, sensibiliser aux besoins des entreprises dirigées par des femmes et des jeunes et stimuler l'esprit d'entreprise parmi les acteurs de l'écosystème.

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

Toutes les catégories d'acteurs de l'écosystème, y compris les institutions financières, les organisations de soutien aux entreprises, les acteurs de la coopération internationale au développement, les décideurs politiques, etc.

Description de l'activité

Alors que divers programmes d'entrepreneuriat encouragent les femmes et les jeunes entrepreneurs à participer, leur conception, leur méthodologie et leur contenu ne sont souvent pas adaptés aux besoins spécifiques des femmes et des jeunes et aux défis qu'ils doivent relever pour créer et développer une entreprise. Une **académie régionale sur l'intégration de la dimension de genre** pourrait servir de plateforme pour tous les types d'acteurs de l'écosystème afin d'apprendre et d'échanger sur les meilleures pratiques et d'accéder à des outils pratiques pour l'intégration de la dimension de genre dans la conception et la mise en œuvre des programmes, des projets et des services, ainsi que dans les processus politiques. L'Académie ne se contenterait pas d'offrir un aperçu des défis spécifiques, mais présenterait également des entreprises de (pré)semences réussies dirigées par des femmes et des jeunes, ainsi que des modules de programmation et de renforcement des capacités. Une **guide pratique** pourrait être élaboré, résumant les idées clés, les outils et les modèles.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Mise en œuvre d'une académie sur l'intégration de la dimension de genre pour l'échange de connaissances et le développement d'outils pratiques pour assurer l'intégration de la dimension de genre et la conception et la mise en œuvre inclusives de l'aide offerte aux entreprises de pré amorçage.	Sensibilisation et conseils parmi les acteurs de l'écosystème pour développer et mettre en œuvre des services adaptés aux entreprises (pré)amorçages dirigés par des femmes et des jeunes	Augmentation de la disponibilité et de l'accès à un soutien sur mesure pour les entreprises (pré)amorçages dirigés par des femmes et des jeunes

Composante 4 : Cartographie et connaissance de l'écosystème

Intervention R4.1

Objectif spécifique

OS4 : Améliorer l'accès des EEE, des bénéficiaires *SEED* et des autres parties prenantes aux informations sur les écosystèmes entrepreneuriaux et les approches de renforcement des écosystèmes entrepreneuriaux.

Défis/Opportunités

Promouvoir l'économie locale en développant l'entrepreneuriat et les entreprises locales

Objectif de l'activité

Organiser un forum d'échanges sur les possibilités et les pratiques pour connecter les entreprises locales à leur économie.

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

Gouvernements locaux, banques et autres institutions financières, ONG, clubs sociaux, administration publique, entreprises

Description de l'activité

Des expériences existent dans différents pays sur les dynamiques locales qui accompagnent le développement des entreprises. A travers ce **forum régional et des documents de travail**, les différents acteurs de l'écosystème feront le point sur les pratiques et les opportunités d'implication et de participation des entreprises locales dans la construction d'une économie locale dynamique et durable. Des modèles de réussite pourront être partagés et des modèles d'intervention pourront être construits et partagés avec les différents participants pour lancer les discussions. Le forum régional pourrait comporter non seulement des tables rondes et des discours d'ouverture, mais aussi des séances de travail interactives en petits groupes.

Logique d'intervention

Activités	**Résultats directs**	**Résultats**
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Organisation d'un forum régional, y compris l'élaboration de documents de travail	Augmentation des échanges autour des facteurs de succès pour l'implication et la participation des entreprises locales dans les économies locales durables	Meilleure connaissance des acteurs de l'écosystème

Intervention R4.2

Objectif spécifique

OS4 : Améliorer l'accès des EEE, des bénéficiaires *SEED* et des autres parties prenantes aux informations sur les écosystèmes entrepreneuriaux et les approches de renforcement des écosystèmes entrepreneuriaux.

Défis/Opportunités

Veille et échange sur les tendances de développement des écosystèmes

Objectif de l'activité

Faciliter un échange annuel entre les membres de l'équipe IYBA-SEED et des représentants sélectionnés de l'écosystème sur les tendances et les apprentissages

Groupe cible (acteurs de l'écosystème)

Équipe IYBA-SEED, représentants sélectionnés de l'écosystème de chaque pays cible

Description de l'activité

Les diagnostics des écosystèmes entrepreneuriaux seront mis à jour chaque année. Afin de s'assurer que les enseignements peuvent être générés et reproduits, un **atelier régional annuel de diagnostic de l'écosystème** pourrait être organisé. Au cours de cet atelier, les progrès réalisés dans chacun des pays, ainsi que les tendances émergentes, pourraient être discutés à partir des mises à jour annuelles au niveau national. Ces ateliers régionaux de diagnostic des écosystèmes permettront de tirer des enseignements, d'échanger sur les meilleures pratiques et de développer de nouvelles idées pour les interventions régionales.

Logique d'intervention

Activités	Résultats directs	Résultats
Cibler les acteurs de l'écosystème		*Avantages pour les entreprises en phase pré-amorçage et amorçage*
Organisation des ateliers annuels de diagnostic régional des écosystèmes	Les leçons apprises, les tendances et les idées sont partagées et la reproductibilité est explorée. De nouvelles idées d'interventions régionales sont développées.	Des environnements propices à la croissance et à l'évolution des entreprises.

9. RECOMMENDATIONS POUR LES ÉTUDES APPROFONDIES

L'écosystème entrepreneurial du Bénin connaît une évolution et une amélioration rapide. Les informations disponibles en ligne sur ces changements restent toutefois limitées, et des recherches supplémentaires sur les lacunes devraient être entreprises pour informer la programmation.

Tout d'abord, l'une des caractéristiques de l'écosystème entrepreneurial est le niveau élevé d'informalité qui persiste dans l'ensemble de l'économie. Le manque de formalisation affecte plusieurs piliers, tels que le financement, les services de développement des entreprises, l'administration et la culture entrepreneuriale. La formalisation est donc une question clé pour les futurs domaines de travail. C'est également souvent le cas pour les secteurs de l'économie circulaire, où la création d'emplois et les activités informelles sont généralement fréquentes. Pour y parvenir, les services d'appui aux entreprises devraient être de plus en plus professionnalisés et cibler toutes les entreprises, y compris celles du secteur informel et dans les économies rurales. En outre, les services d'appui ont la possibilité d'utiliser le potentiel des événements de mise en réseau pour mettre en relation les entreprises formelles et informelles afin de surmonter la méfiance à l'égard du secteur formel et de les guider sur la voie de la formalisation.

Une étude approfondie devrait donc chercher à cartographier les secteurs clés et les nœuds de l'informalité (soit dans la structure de l'entreprise, soit dans les activités)**, au niveau de la commune** afin d'identifier les secteurs clés pour la commune dans une première étape, et puis les acteurs et les programmes qui peuvent être rassemblés. Pour ce faire, il est conseillé de combiner des ateliers et des discussions de groupe dans l'ensemble du pays, en impliquant des entreprises informelles et formelles, des représentants des politiques et des finances, etc., et avec une représentation forte des femmes et des jeunes. Les informations recueillies devraient être diffusées dans l'ensemble de l'écosystème afin d'aider tous les acteurs et de lancer un dialogue à l'échelle de l'écosystème. Des secteurs tels que la gestion des déchets, les programmes de réparation/ refabrication et l'agriculture intelligente face au climat s'alignent sur les CDN et peuvent encourager davantage l'entrepreneuriat environnemental.

Un deuxième domaine d'étude approfondie consisterait à améliorer la transparence et la formalité dans les secteurs clés des communes ciblés. Ce sujet a été soulevé lors de l'atelier de validation mais n'est pas clair dans la littérature et devrait faire l'objet d'une étude plus approfondie qui identifie les secteurs clés et puis la conduite et la performance des PME en relation avec leur économie locale. En outre, les acteurs publics et les réseaux (surtout ceux pour les jeunes et les femmes) peuvent être impliqués dans la conception d'indicateurs pour mesurer l'impact de l'écosystème et identifier conjointement les domaines d'amélioration pour les structures d'accompagnement. Ceci pourrait être combiné avec un examen des besoins des structures d'accompagnement – tant en termes de viabilité financière à long terme qu'en termes d'expertise thématique et technique.

Ces deux domaines d'étude nécessitent aussi une mise en place d'une plateforme pour la collecte de données et d'informations des écosystèmes. Les données pourraient être désagrégées par le genre et si les entrepreneurs sont jeunes.

Enfin, il est important que les activités futures ne se concentrent pas uniquement sur les grandes villes. À Cotonou en particulier, il y a une forte concentration d'activités. Pour les entreprises, cela a

particulièrement désavantagé les agro-industries vitales. À l'avenir, il est important de cibler les territoires autant que les grandes villes et d'explorer les synergies pour améliorer l'écosystème. En outre, le travail dans les territoires peut être utilisé pour améliorer la compréhension de l'ensemble de l'écosystème.

Aujourd'hui, les **processus de collecte de données sont également concentrés sur l'écosystème au niveau de la ville**, ce qui néglige une grande partie de la main-d'œuvre et des entreprises. Des **informations supplémentaires sur les zones hors du Cotonou sont nécessaires au niveau de l'écosystème** pour améliorer la conception et la mise en œuvre des projets futurs. Il est également important d'impliquer les réseaux et structures locaux à un niveau décentralisé pour identifier les partenaires potentiels et coconcevoir des programmes ciblés en fonction des avantages et des types d'entreprises dans chaque région.

Cela montre qu'il est nécessaire de poursuivre la discussion et la cocréation dans l'écosystème entrepreneurial, y compris les différents types d'entreprises et les autres acteurs de l'écosystème décrits dans la présente étude.

SOURCES D'INFORMATION

Ado, Abdoulkadre (2023) : L'Entrepreneuriat Numérique durable au Bénin. Opportunités, défis et stratégies. Hg. v. Alexander von Humboldt Institut für Internet und Gesellschaft. Berlin. Accessible en ligne sur https://www.hiig.de/wp-content/uploads/2023/02/Lentrepreneuriat-numerique-durable-au-Benin-Opportunites-defis-et-strategies.pdf.

African Foundation for Development (2020): Diaspora investment and entrepreneurship in Benin. Mapping Report. AFFORD. Accessible en ligne sur https://www.afford-uk.org/wp-content/uploads/2021/03/Benin-Maping-Report-English-FINAL.pdf.

Aplogan, Jean-Luc (2022) : Afrique économie - Bénin : un salon pour rapprocher les PME de leurs banquiers. In: RFI, 20.10.2022. Accessible en ligne sur https://www.rfi.fr/fr/podcasts/afrique-%C3%A9conomie/20221019-b%C3%A9nin-un-salon-pour-rapprocher-les-pme-de-leurs-banquiers dernière vérification le 13.06.2023.

Balaro, Grégoire ; Dossou, Siméon Toundé (2020) : Étude de l'impact socio-économique de la COVID-19 dans les secteurs de l'UITA au Bénin. Cotonou-Benin: FES Bénin. Accessible en ligne sur https://library.fes.de/pdf-files/bueros/benin/18143-20210726.pdf, dernière vérification le 13.06.2023.

BeniBiz (2017): TechnoServe Benin - BeniBiz Project. 2017 Annual Analytical Narrative Progress Report. Accessible en ligne sur https://aidstream.org/files/documents/BeniBiz-2017-Report_IATI_20180228_FINAL-20180301110309.pdf.

BeniBiz (2022) : Stratégie de financement - BeniBiz 2023 - 2027. BeniBiz.

CIA (n.d.): Benin: The World Factbook. The World Factbook. Accessible en ligne sur https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/benin/.

EIB (2021): Benin: Thousands of businesses benefit from first partnership between EIB and Vital Finance Benin. In: European Investment Bank, 08.03.2021. Accessible en ligne sur https://www.eib.org/en/press/all/2021-085-des-milliers-d-entreprises-beneficieront-du-premier-partenariat-entre-la-bei-et-vital-finance-benin, dernière vérification le 13.06.2023.

Fund Gecko (2023): The best business loans in Benin. Fund Gecko. Accessible en ligne sur https://fundgecko.com/the-best-business-loans-in-benin/.

GIZ (2020a): Strengthening Entrepreneurial Ecosystems. An interactive Guide for development professionals. GIZ. Accessible en ligne sur https://mia.giz.de/cgi-bin/getfile/53616c7465645f5fa2ef7e177582ace1e10b63a927ce0148cf8093aab76ab0a3e585d79b302cdb861e1b7dcb58fdf82fcc2ddec15cf32652da8da3e81da82e1f/giz2021-0003en-entrepreneurial-ecosystems-guide.pdf.

GIZ (2020b): Guide de mise en oeuvre du small and medium-sized enterprises business training and coaching Loop.

Hornberger, Kusi; Chau, Veronica (2018): The Missing Middles - Segmenting Enterprises to Better Understand their Financial Needs. Accessible en ligne sur https://static1.squarespace.com/static/59d679428dd0414c16f59855/t/5c5b4b38e5e5f0051af084a0/1549486917983/Missing_Middles_CFF_Report.pdf.

IFC (2023): Creating Markets in Benin. Leveraging Private Investment for Inclusive Growth. World Bank. Accessible en ligne sur https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/bacba5e0-46d9-469c-9015-bf6f5576b36d/CPSD-Benin-EN.pdf?MOD=AJPERES&CVID=osO9Txz.

Isenberg, Daniel (2011): The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship. The Babson Project. Boston. Accessible en ligne sur http://www.innovationamerica.us/images/stories/2011/The-entrepreneurship-ecosystem-strategy-for-economic-growth-policy-20110620183915.pdf.

ITC (2020): Promoting SME Competitiveness in Benin. COVID-19: An Inclusive Path Towards Resilience. En collaboration avec le Ministère de l'Industrie et du Commerce du Benin et la Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin. Accessible en ligne sur https://intracen.org/media/file/2457.

Kouagou, Alphonse Ibi (2022) : L'Entrepreneuriat des jeunes en Afrique. La note de l'administrateur - Édition Spéciale. World Bank. Accessible en ligne sur https://thedocs.worldbank.org/en/doc/6b4e71668d17855fe0dbf79138e9f8fe-0330202022/original/Note-de-l-Administrateur-Edition-Speciale-Avril2022-Entrepreneuriat-des-jeunes.pdf.

Mpala, Daniel (2019a): Benin’s Noru Capital inches closer to $10m targeted raise. In: Ventureburn, 16.05.2019. Accessible en ligne sur https://ventureburn.com/2019/05/benins-noru-capital-fund dernière vérification le 13.06.2023.

Mpala, Daniel (2019b): Newly launched Benin Business Angels Network to make five deals this year. In: Ventureburn, 16.05.2019. Accessible en ligne sur https://ventureburn.com/2019/05/benin-business-angels-network/, dernière vérification le 13.06.2023.

Mulas, Allegra ; Haro, Joshua Murima (2021) : L'Afrique Francophone. Etat de la Technologie et de l'Investissement. Briter Bridges. Accessible en ligne sur https://briterbridges.com/francophone-africa-report.

OCIS (2022) : Etat des Lieux des services financiers au Benin. Observatoire du commerce, de l'industrie et des services. Accessible en ligne sur https://cci.bj/admin1/public/upload/publications/file_bd90c2af76e30c418cb782bece4ba013.pdf, dernière vérification le 16.06.2023.

OECD (2013): ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEMS AND GROWTH ORIENTED ENTREPRENEURSHIP. The Hague. Accessible en ligne sur https://www.oecd.org/cfe/leed/Entrepreneurial-ecosystems.pdf.

Silo; Redactie (2022): Invest International. Accessible en ligne sur https://investinternational.nl/invest-international-to-finance-three-impactful-infrastructure-projects-in-benin/, dernière mise à jour le 10.10.2022, dernière vérification le 13.06.2023.

UNDP (2021a) : Cartographie des stratégies et modèles de financement réussis pour les MPME et les entreprises du secteur informel, y compris le soutien à leur redressement et à leur résilience dans le contexte de la pandémie de COVID-19. UNDP. Accessible en ligne sur https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/africa/066ff14b640063747e6413bb31024fda14aa82b23139db72d18bd93123199fa7.pdf.

UNDP (2021b) : Cartographie de l'Écosystème de l'entrepreneuriat innovant et de l'innovation sociale au Bénin. Rapport Général. Accessible en ligne sur https://innovationsaubenin.org/wp-content/uploads/2021/03/Cartographie-BV.pdf.

Valev, Neven (2015): Benin economic indicators. TheGlobalEconomy.com. Accessible en ligne sur https://www.theglobaleconomy.com/Benin/, dernière mise à jour le 13.06.2023, dernière vérification le 13.06.2023.

World Bank (2023): Benin - World Bank Data. World Bank. Accessible en ligne sur https://data.worldbank.org/country/BJ.

ANNEXE 1 – PILIERS DE L'ÉCOSYSTÈME

Pilier	Brève description
Finances	Évalue la disponibilité des capitaux de pré-amorçage et d'amorçage pour les entrepreneurs et la facilité d'accès des entreprises pour obtenir un financement. Pour démarrer, se développer et étendre leurs activités, les entreprises doivent avoir accès à des produits financiers adaptés.
Compétences et talents	Évalue l'offre et la demande de travailleurs qualifiés et de talents ; les entreprises en phase de pré-amorçage et d'amorçage sont d'importants moteurs d'emploi dans la plupart des pays ; un manque de compétences et de talents disponibles peut toutefois entraver leur croissance, étant donné que des rôles et des fonctions importants au sein de l'entreprise peuvent ne pas être remplis.
Technologie et infrastructure	Examine comment les infrastructures existantes, telles que l'électricité, l'eau et l'accès à l'internet (coût et qualité), et leur accès, aident les entrepreneurs à démarrer, maintenir et développer une entreprise. D'autre part, le manque de disponibilité et d'accès à la technologie et aux infrastructures incite le secteur privé à innover dans des domaines et des services généralement fournis par le secteur public.
Marchés et intrants	Évalue les facteurs qui permettent aux entreprises d'accéder aux marchés, aux ressources et aux produits de base locaux, régionaux et internationaux, ou qui les en empêchent. L'accès à des marchés (importants) est un facteur de réussite crucial pour les entreprises ; la disponibilité des intrants s'avère être un facteur important pour assurer la résilience et la croissance, comme l'a montré la pandémie, où l'accès et la disponibilité des intrants ont été entravés.
Services d'appui aux entreprises	Évalue la disponibilité et la qualité des prestataires de services offrant un soutien professionnel aux entrepreneurs pour les aider à concevoir, développer et faire évoluer leur entreprise. Cela inclut tous les types d'offres de renforcement des capacités, y compris le coaching, le mentorat, la formation et autres. Les services de développement des entreprises (BDS) aident souvent les entreprises à accéder aux marchés, aux capitaux et à établir des partenariats stratégiques.
Politique	Reflète le rôle des politiques gouvernementales dans la création d'un environnement favorable aux entrepreneurs. Cela peut constituer un défi, par exemple en raison d'un impôt sur les sociétés élevé ou d'une incertitude politique, ou favoriser l'esprit d'entreprise et la croissance des entreprises grâce à des subventions, des marchés publics qui incluent les entreprises locales, très précoces et en phase de démarrage, des politiques fiscales favorables, la disponibilité de politiques en matière d'investissements directs étrangers, etc.
Administration	Se réfère à la facilité de créer une entreprise en fonction des règles de conformité en vigueur. La facilité et le coût des processus d'enregistrement influencent

	fortement le caractère formel ou informel du secteur des entreprises, ce qui a des conséquences sur l'accès au financement, l'aide aux entreprises, l'accès aux marchés, les compétences et les talents, etc.
Culture entrepreneuriale	Évalue dans quelle mesure les valeurs culturelles et les mentalités encouragent l'adoption de l'activité entrepreneuriale. Il s'agit notamment de la perception des opportunités, de l'acceptation du risque, du soutien culturel, de l'internationalisation et d'autres valeurs et mentalités, ce qui se traduit par différents types d'entreprises, des entrepreneurs guidés par la nécessité ou par l'opportunité, chacun ayant des parcours de croissance et des besoins de soutien différents.
Réseaux	Reflète l'interconnexion de l'écosystème à travers le degré de collaboration entre les parties prenantes et l'échange de connaissances en son sein.

ANNEXE 2 - INDICATEURS DE L'ANALYSE ECOSYSTEMIQUE

Finances	Compétences et talents	Technologie et infrastructure	Marchés et intrants	Services d'appui aux entreprises
Offre de fonds propres et de dettes : Existe-t-il des options de financement disponibles pour les entreprises sous la forme de fonds propres et de financement par l'emprunt et avec quelle facilité les entrepreneurs peuvent-ils accéder à ces options de financement (y compris le coût du financement) ?	**Disponibilité des compétences et des talents :** Les entreprises ont-elles du mal à attirer des travailleurs suffisamment qualifiés pour occuper des postes particulièrement qualifiés (par exemple, des postes d'experts techniques ou de cadres (supérieurs)) ?	**Infrastructure physique de soutien :** Les infrastructures physiques (électricité, eau, internet, etc.) et l'accès à ces infrastructures permettent-ils ou non aux entrepreneurs de créer et/ou de développer des entreprises ? Quel est le coût de l'accès aux infrastructures de soutien ?	**Accès aux marchés locaux/régionaux/internationaux :** Les entrepreneurs ont-ils accès à des clients potentiels et peuvent-ils facilement vendre leurs biens et services sur les marchés locaux, régionaux ou internationaux ?	**Réseaux et opportunités de mentorat :** Les services de soutien aux entreprises, tels que les incubateurs ou les accélérateurs, proposent-ils des programmes appropriés de mise en réseau, de renforcement des capacités et de mentorat ? Ces services de soutien au développement des entreprises sont-ils accessibles aux entreprises ?
Disponibilité de la microfinance : La microfinance est-elle accessible aux particuliers ou aux petites entreprises qui sont exclus des services bancaires traditionnels ?	**Offre de travailleurs qualifiés et talentueux :** Existe-t-il des possibilités d'emploi adéquates pour les travailleurs hautement qualifiés ? Les emplois offerts par les entreprises en phase de démarrage et de post-création sont-ils compétitifs (en termes de salaires, de conditions de travail, d'opportunités de développement personnel/de formation, d'inclusion, etc.)	**Installations de R&D :** Existe-t-il suffisamment d'installations de R&D fournissant une expertise technique et une capacité de recherche et développement (R&D) pour soutenir les processus d'innovation des entrepreneurs ?	**Disponibilité des terres et des ressources naturelles :** Les entrepreneurs peuvent-ils accéder à des terrains abordables et appropriés ainsi qu'aux ressources nécessaires (énergie, eau, matières premières, etc.) pour exploiter et développer leurs entreprises ?	**Soutien au stade de l'incubation :** Les services d'aide aux entreprises soutiennent-ils de manière adéquate les entrepreneurs dans la croissance et le développement de leur entreprise au cours des toutes premières étapes, par exemple par le biais de mentorat, de coaching commercial, d'assistance technique, d'opportunités de mise en réseau, etc.
Le capital entrepreneurial : Les ressources financières sont-elles systématiquement investies par les acteurs publics et privés pour soutenir la croissance et l'expansion des (petites) entreprises (par exemple, par le biais de fonds publics de développement des entreprises, de capital-risque) ?	**Disponibilité de compétences techniques et commerciales :** Existe-t-il une offre adéquate d'opportunités de formation pour les futurs employés afin de développer les compétences nécessaires, par exemple proposées par les institutions d'EFTP ou l'enseignement supérieur ?	**(Accès à) une technologie rentable / un transfert de technologie :** Les entrepreneurs peuvent-ils accéder facilement à des technologies efficaces et abordables et existe-t-il un transfert de technologie des grandes entreprises et des instituts de recherche pour aider les petites entreprises à améliorer leur productivité ?	**Niveau de risque et d'incertitude politiques :** Des changements (soudains) dans les réglementations gouvernementales, les politiques fiscales et les conflits politiques ou armés influencent-ils la capacité des entrepreneurs à exploiter leur entreprise ou limitent-ils leur accès aux marchés concernés ?	**Soutien au stade de la mise à l'échelle :** Les services d'aide aux entreprises soutiennent-ils de manière adéquate les entrepreneurs dans la croissance et l'expansion de leur entreprise, par exemple par l'accès au financement, aux conseils juridiques et financiers, au marketing et à l'image de marque, ou à de nouveaux marchés ?

Politique	Administration	Culture entrepreneuriale	Réseaux
Une politique fiscale favorable et incitative : Les politiques fiscales allègent-elles les charges fiscales des entreprises et des incitations financières sont-elles offertes aux entreprises en phase (très) initiales pour qu'elles démarrent et exploitent une entreprise ?	**Facilité d'enregistrement :** Avec quelle facilité les entreprises peuvent-elles enregistrer leurs activités auprès des autorités compétentes et établir une présence légale, compte tenu des systèmes rationalisés, des obstacles bureaucratiques et des coûts liés à l'enregistrement ?	**Légitimité de l'entrepreneuriat en tant que carrière :** Les perceptions sociétales et le soutien institutionnel reconnaissent-ils l'esprit d'entreprise comme une option de carrière légitime et viable ?	**Nombre d'événements de mise en réseau au niveau national :** Les entrepreneurs ont-ils accès à un nombre suffisant d'événements de mise en réseau, organisés par exemple par des services d'aide aux entreprises ou des associations sectorielles ?
Rôle des entreprises dans les politiques nationales : La promotion des (petites) entreprises est-elle rationalisée dans le cadre politique national et le développement des (petites) entreprises est-il considéré comme une pierre angulaire des politiques de développement ?	**Accès aux permis :** Quelle est la durée et le coût de la procédure administrative permettant aux entreprises d'obtenir les licences, permis et approbations nécessaires auprès des autorités réglementaires pour exercer légalement leurs activités dans une juridiction donnée ?	**Culture de la prise de risque, de l'ambition et de l'échec :** Dans quelle mesure les valeurs culturelles locales encouragent-elles les aspirants entrepreneurs et propriétaires d'entreprises à prendre des risques calculés, à poursuivre des objectifs ambitieux et à accepter l'échec comme un apprentissage pour la mise en œuvre d'activités entrepreneuriales (par exemple, l'entrepreneuriat d'opportunité par opposition à l'entrepreneuriat de nécessité) ?	**Proportion d'acteurs de l'écosystème engagés dans des échanges internationaux :** Dans quelle mesure les acteurs de l'écosystème participent-ils à la collaboration et aux partenariats internationaux par le biais, par exemple, du partage des connaissances, de la mise en œuvre transfrontalière ou de la participation à des réseaux mondiaux ?
Implication des entreprises dans les processus d'élaboration et de révision des politiques : Dans quelle mesure les entrepreneurs et les entreprises en phase (très) initiales sont-ils impliqués dans l'élaboration et l'examen des politiques existantes et potentielles et dans quelle mesure leur point de vue est-il intégré dans l'adoption des politiques existantes ?	**Charge de la conformité :** Est-il facile de se conformer aux réglementations administratives (telles que la tenue de registres, l'établissement de rapports et la présentation de documents aux autorités réglementaires) ?	**Favoriser la pensée critique et l'esprit d'entreprise dans l'éducation :** Dans quelle mesure les compétences, les attitudes et les approches qui encouragent la pensée innovante, la résolution de problèmes et l'esprit d'entreprise sont-elles encouragées chez les étudiants et les entrepreneurs en herbe ?	**Facilité d'accès aux informations sur l'écosystème entrepreneurial :** Dans quelle mesure les informations pertinentes sur l'écosystème et les ressources utiles sont-elles systématiquement mises à la disposition des entrepreneurs et avec quelle facilité peuvent-ils y accéder pour s'orienter dans le paysage entrepreneurial ?

ANNEXE 3 - CARTOGRAPHIE D'ACTEURS

Public actors
ADEJ, ANPME, Ministère du Numérique et de la Digitalisation, APIEx, Fonds National de Développement Agricole, Ministère de l'Enseignement Secondaire, Technique et de la Formation Professionnelle

Technical and financial partners
TechnoServe, SNV, Banque Mondiale, CDC Bénin, Fondation Grameen CA, Fondation Air Liquide, Fondation Bill et Melinda Gates, GIZ...

Banks
BOAD, Bank of Africa, Orabank, Ecobank, Nsia Bank, Société Générale, Banque Sahelo-Saharienne pour l'investissement et le commerce, Banque Atlantique

Micro-finance institutions
PADME, Finadev, FECECAM, Association professionnelle des systèmes financiers décentralisés du Bénin, Vital finance, CPEC, REnACA, Alidé

Guarantee institutions
L'Africaine des Garanties, FONAGA, FAGACE, la Banque africaine de développement, la Banque Européenne d'Investissement

Private investors
Oiko Credit, Moringa, I&P, GreenTec, Noru Capital

Business angels
BBAN

Thematic experts
Association Nationale des femmes agricultrices du Bénin, ONU femmes, AWEP, Association des femmes d'affaire et chefs d'entreprise du Bénin, RFLD

Networks
Conseil national du patronat, Jeune Chambre Internationale, Conseil des investisseurs privés du Bénin, Eurocham, Chambre Nationale d'agriculture GBESS, APBEF, Réseau National des fermiers songhai

Non-governmental incubators
Etrilabs, Iroko Lab, Wurami Innovation Hub, Westbourne Africa, AgriYouth, Benibiz, Centre Songhai, Solidarité Entreprises Nord-Sud, Khula Tech