



ETUDE SUR L'APPRECIATION DES OFFRES DE SERVICES DES STRUCTURES D'APPUI À L'ENTREPREUNARIAT AU BENIN

Rapport Final

RÉFÉRENCE: P0019945

**FEVRIER
2024**

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES	1
SIGLES ET ABRÉVIATIONS	3
LISTE DES TABLEAUX	5
LISTE DES FIGURES	6
RÉSUMÉ ANALYTIQUE	7
1. INTRODUCTION	12
2. RÉSULTATS DE L'ÉTUDE	14
2.1. Perception des entrepreneurs par rapport aux offres des services	14
2.1.1. Caractéristiques des entrepreneurs rencontrés	14
2.1.2. Perception des entrepreneurs sur les offres des services	16
2.1.3. Analyse des perceptions des entrepreneurs	20
2.1.4. Analyse de la satisfaction des entrepreneurs	24
2.2. Aperçu des SAE interviewées	27
2.2.1. Localisation des SAE enquêtées	27
2.2.2. Secteurs d'activités des SAE	27
2.2.3. Niveau d'étude du personnel technique dans les SAE	28
2.2.4. Analyse des SAE par catégorie et selon leur appartenance	29
2.2.5. Certification des SAE	30
2.2.6. Évaluation des SAE, niveau de satisfaction des entrepreneurs et perspectives des SAE	33
2.2.7. Catégories d'entrepreneurs accompagnés par les SAE	34
2.2.8. Rémunération des prestations	35
2.2.9. Collaboration entre les SAE de l'écosystème	36
2.2.10. Type d'appui offert par les SAE	38
2.2.11. Analyse approfondie des différents types d'accès	39
2.2.12. Financement des SAE	43
2.2.13. Situation des SAE prestataires des services d'accès à l'information	44
2.2.14. Situation des SAE prestataires des services d'accès au Financement	48
2.2.15. Situation des SAE prestataires des services d'accès aux compétences	54
2.2.16. Situation des SAE prestataires des services d'accès au marché	58
2.3. Analyse comparative des besoins des entrepreneurs et les offres des SAE	63
2.4. Analyse des forces et faiblesses des SAE	65
2.5. Recommandations à l'endroit de TN pour un accompagnement durable des PME par les SAE	66

2.6.	Recommandations à l'endroit de l'État pour l'appui aux SAE et aux entrepreneurs	66
2.7.	Recommandations à l'endroit des SAE	67
2.8.	Recommandations à l'endroit des entrepreneurs	67
CONCLUSION		68
ANNEXES		71

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

ADEX	: Agence pour le Développement de l'Exportation
APD	: Aide Publique au Développement
APIEX	: Agence de Promotion des Investissements et des Exportations
ATDA	: Agence Territoriale de Développement Agricole
BEPC	: Brevet d'Étude du Premier Cycle
BIT	: Bureau International du Travail
CEP	: Certificat d'Étude Primaire
CLCAM	: Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel
CNUCED	: Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
DAT	: Dépôt à Terme
DSSR	: Droits à la Santé Sexuelle et Reproductive
EMPRETE C	: Programme intégré de développement de la capacité entrepreneuriale
ENABEL	: Agence Belge de Développement
FAFP	: Fonds d'Appui à Frais Partagés
FAO	: Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FedSAEI	: Fédération des Structures d'Appui à l'Entrepreneuriat Innovant
FPEE	: Formation Professionnelle et d'Entrepreneuriat pour l'Emploi
GIZ	: Agence de Coopération Internationale allemande pour le développement (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit)
IMF	: Institution de Microfinance
MAEP	: Ministère de l'Agriculture de l'Élevage et de la Pêche
MCPP	: Micros Crédits aux Plus Pauvres
MDB	: Mutuelle pour le Développement à la Base
MPME	: Micros Petites et Moyennes Entreprises
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
OWLA	: Ouagadougou Partnership Women Leadership Academy
PAIA-VO	: Projet d'Appui aux Infrastructures Agricoles dans la Vallée de l'Ouémé
PME	: Petites et Moyennes Entreprises
PMI	: Petites et Moyennes Industries
PNDCC	: Programme National d'Appui au Développement Conduit par les Communautés
PPAAO	: Programme de Productivité Agricole en Afrique de l'Ouest
PRESCO	: Prêt Scolaire
PTF	: Partenaire Technique et Financier
SAE	: Structure d'Appui à l'Entrepreneuriat
SFD	: Structure Financière Décentralisée
SME	: Système de Management de l'Environnement
SNV	: Organisation Néerlandaise de Développement

TN	:	TechnoServe
WHISPA	:	Women High Impact Startup Academy

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Répartition des entrepreneurs ayant participé aux focus groups par département	14
Tableau 2: Analyse de la perception des entrepreneurs des domaines d'activités des SAEs	20
Tableau 3: SAE Privées (ONG, Associations et Cabinets)	45
Tableau 4: SAE Publiques (ATDA et autres structures de l'État)	47
Tableau 5: Diagnostic et recommandations	48
Tableau 6: SAE Privées	51
Tableau 7: SAE Publiques	52
Tableau 8: Diagnostic et recommandations	53
Tableau 9 : SAE Privées	56
Tableau 10: SAE Publiques	57
Tableau 11: Diagnostic et recommandations	58
Tableau 12: SAE Privées	60
Tableau 13: SAE Publiques	62
Tableau 14: Diagnostic et recommandations	62
Tableau 15: Appréciation des offres de service délivrées par les SAE	64
Tableau 16: Analyse des faiblesses des SAE	65
Tableau 17: Détails des SAE prestataires de service d'accès à l'information	71

LISTE DES FIGURES

Figure 1: La répartition des entrepreneurs par sexe	14
Figure 2: Aperçu des entrepreneurs par activités prédominantes	15
Figure 3 : Appréciation du niveau de satisfaction des entrepreneurs par type de structures d'accompagnement	24
Figure 4: Niveau de satisfaction des entrepreneurs par type d'accès selon le secteur privé et public	26
Figure 5: Localisation des SAE enquêtées	27
Figure 6 : Répartition des SAE enquêtées par secteur d'activités	28
Figure 7: Répartition des employés au sein des SAE par niveau d'étude	28
Figure 8: Répartition des SAE par catégories	29
Figure 9 : Répartition des SAE enquêtées en fonction de la détention ou non d'une certification de compétence	30
Figure 10: Répartition des SAE enquêtées en fonction de la détention ou non d'une certification de compétence par type d'accès, par secteur	31
Figure 11: Répartition des SAE enquêtés selon l'existence ou non d'un dispositif de suivi évaluation, la réalisation d'une enquête de satisfaction et la satisfaction des besoins des PME	33
Figure 12: Périodicité et fréquence d'évaluation des SAE	34
Figure 13: Répartition des SAE enquêtées par catégorie d'entrepreneurs appuyés	35
Figure 14: Répartition des SAE en fonction de la rémunération ou non de leurs services par type d'accès, par secteur	35
Figure 15: Aperçu de l'existence ou non d'une collaboration avec d'autre SAE	37
Figure 16: Répartition des SAE appartenant ou non à un réseau	37
Figure 17: Répartition des SAE appartenant ou non à un réseau, selon le statut Public ou Privé	38
Figure 18: Répartition des SAE enquêtées par type d'appui offert	38
Figure 19: Services proposés par les SAE dans l'axe d'accès au financement	39
Figure 20: Services proposés par les SAE dans l'axe d'accès aux compétences	40
Figure 21: Services proposés par les SAE dans l'axe d'accès à l'information	41
Figure 22: Services proposés par les SAE dans l'axe d'accès au marché	42
Figure 23 : Répartition des SAE en fonction des sources de financements	43
Figure 24: Classification des SAE dans l'accès à l'information selon la situation géographique et le chiffre d'affaires	45
Figure 25: Classification des SAE prestataires des services d'accès au financement par région et par chiffre d'affaires	49
Figure 26: Classification des SAE prestataires des services d'accès à la compétence en fonction de la situation géographique et du chiffre d'affaires	54
Figure 27: Classification des SAE prestataires des services d'accès au marché en fonction de la situation géographique et du chiffre d'affaires	59

RÉSUMÉ ANALYTIQUE

Le Bénin est un pays de l'Afrique de l'Ouest caractérisé par un environnement entrepreneurial en plein essor avec de nombreuses initiatives créatrices d'emplois et d'opportunités socio-économiques. Pour soutenir cet élan entrepreneurial, le gouvernement béninois et ses partenaires mettent un accent sur les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) dont les activités contribuent énormément à l'émergence et à la croissance économique du pays.

Pour mieux prospérer et jouer pleinement leur rôle dans cet environnement, ces entreprises reçoivent non seulement des soutiens de l'État, mais aussi et surtout d'autres acteurs du domaine tels que les ONG nationales ou internationales, le secteur privé, les associations professionnelles et les structures faîtières. C'est dans ce cadre que certaines institutions nationales et internationales appuient l'État béninois dans sa démarche de promotion des MPME. Afin d'appréhender à juste titre le contexte du pays où le tissu entrepreneurial évolue et se diversifie, il devient impératif de comprendre comment ces structures d'appui contribuent au soutien des petites et moyennes entreprises (PME).

C'est justement dans ce cadre que s'inscrit cette étude sur l'évaluation des offres et services proposés par les Structures d'Appui à l'Entrepreneuriat (SAE), tout en mettant en lumière leur impact sur la croissance et la pérennité des entreprises béninoises. Ainsi, sur une période couvrant environ un mois, à travers 80 focus groups tenus avec les entrepreneurs et des entretiens semi-structurés conduits auprès de 109 SAE sélectionnées dans tous les 12 départements du pays, des données ont été collectées sur les services d'accès au financement, aux marchés, à l'information et aux compétences.

Dans un premier temps, la démarche participative, contributive et inclusive adoptée, a permis d'échanger avec plus de 677 entrepreneurs dans divers secteurs tels que l'agriculture (23%), l'agroalimentaire (30%), l'élevage (10%), l'artisanat (29%) et la restauration (8%). Cependant, pour une meilleure appréhension en détails de cette perception, trois (3) groupes d'entrepreneurs ont été retenus pour l'étude. Il s'agit des catégories d'acteurs ci-après : les micro-entreprises avec un chiffre d'affaires inférieur à 30 000 000 FCFA par mois et réparties en groupe 1 : CA < 90 000 FCFA/mois ; groupe 2 : CA compris entre 100 000 FCFA et 800 000 FCFA/mois ; les petites entreprises représentant le Groupe 3 : CA entre 800 000 FCFA – 4 millions FCFA/mois soient les entreprises avec un chiffre d'affaire > 30 millions/an et inférieur à 150 millions FCFA/an.

L'analyse approfondie des données collectées révèle ce qui suit:

- Les perceptions des entrepreneurs sur les offres de services présentent de façon générale, une diversité d'opinions sur toute l'étendue du territoire national. Si les entrepreneurs sont

généralement moins satisfaits des offres de services d'accès au financement, il n'en est pas de même pour les offres relatives à l'accès au marché, à l'information surtout aux compétences. Aussi, est-il important de souligner que la disponibilité des services offerts quelques soient le type d'accès n'est pas la même selon qu'on habite le Nord (Atacora, Donga, Borgou, Alibori), le Littoral, l'Atlantique, l'Ouémé ou les Collines.

- Il est également nécessaire de souligner que de façon générale, une certaine diversité d'opinions est observée selon la catégorie des entrepreneurs enquêtés. Ainsi, les entrepreneurs de la catégorie du groupe 1&2, disent recevoir essentiellement des services offerts par l'État et les ONG compte tenu de leurs capacités limitées à payer les services du secteur privé.

Aussi, convient-il de faire un récapitulatif du niveau de satisfaction et des insuffisances exprimées par les entrepreneurs vis-à-vis des services ci-après:

- Les services d'accès aux compétences (54% de l'échantillon de l'étude) sont diversement appréciés. Par rapport au groupe, 1,75% ont déclaré qu'ils sont satisfaits de ce service en raison de la familiarisation au savoir formel de l'entrepreneuriat en gestion et stratégies d'entreprise par le biais de la formation au démarrage. La non-unanimité observée se justifie par le fait que les entreprises du nord ont moins d'appuis favorisant leur accès à ces formations que celles du sud. Les entreprises des groupes 2 et 3 ont déclaré une meilleure satisfaction (80%) en raison du mentorat spécialement pour le groupe 2 et les conseils d'entreprise dont jouissent les entreprises du groupe 3. Dans cette catégorie de services, quel que soit le groupe d'entreprises considéré, les entrepreneurs sont unanimes sur un manque de suivi post-renforcement de capacités afin de mieux s'assurer de l'implémentation de leur savoir-faire nouvellement acquis.
- Les services d'accès au financement (22% de l'échantillon de l'étude) sont beaucoup plus difficiles d'accès. Tous les groupes d'entrepreneurs éprouvent des difficultés à des degrés différents pour accéder aux financements. Les entreprises ont exprimé le besoin accru de facilitation d'accès aux crédits de la part des pouvoirs publics et acteurs privés. Si certains services n'existent pas pour les petits entrepreneurs, ceux du groupe 3 sont toutefois satisfaits à 75% des services des SAE offrant des formations en recherche de financement et parviennent plus à accéder aux crédits auprès des banques en raison d'une meilleure maîtrise de la rentabilité de leurs modèles économiques. Par ailleurs, même si le niveau de satisfaction n'est pas aussi affirmé que pour l'accès aux compétences, les groupes 2 et 3 se rabattent sur les institutions de microfinances plus souples à l'octroi de crédits. Des proportions de 80% et 60% respectivement des entreprises des groupes 2 et 3 ont exprimé

des difficultés d'accès au financement. Une proportion de 27% des SAEs arrive à financer directement les entrepreneurs, 44% des SAEs tirent leurs ressources de l'État béninois, 36% des ONG et PTF et 20 % de la rémunération de leurs services par les entrepreneurs. En outre, il est important de signaler que 85% de toutes les SAE de l'échantillon ont révélé avoir besoin d'un appui financier des ONG, des bailleurs de fonds ou de l'État béninois.

Seules les entreprises du groupe 2 & 3 ont déclaré qu'elles sont disposées à payer pour bénéficier des services de facilitation d'accès aux financements. Les SAE proposent également des offres de services en renforcement de capacités sur la rédaction de plan d'affaires (23%) et de mise en relation avec des institutions de crédit (25%).

- Les services d'accès aux marchés sont offerts par un petit nombre de SAE (9% de l'échantillon). La plupart de leurs services ne sont utilisés que par certains groupes d'entrepreneurs. C'est ainsi que les groupes 2 & 3 ont déclaré être satisfaits à 75% des offres de services d'accès aux marchés, une satisfaction entièrement basée sur la mise en relation entre fournisseurs et entrepreneurs. Les offres d'accès au marché sont constituées à 27% d'aides à la participation aux foires à caractère promotionnel ou marketing ; à 35% de la mise en relation et aide à la contractualisation, c'est-à-dire mise en relation entre fournisseurs et entrepreneurs ou niches de marché ; à 39 % de conseil d'accès au marché et à 14% d'études de marché. Le groupe 3 a exprimé un niveau de satisfaction moindre (60%) en raison de la faiblesse de l'étude marché pour avoir une stratégie adaptée à leurs modèles économiques et domaines d'activité afin de maintenir leurs politiques de croissance et/ou de passage à l'échelle supérieure. La proportion élevée des entreprises satisfaites au niveau des groupes 2 & 3 repose sur leur mise en relation avec les fournisseurs pour bénéficier des intrants à moindre coût et des niches de clientèle pour augmenter leurs marges de profit. Ces faits sont beaucoup plus évoqués au niveau des entreprises du nord que par rapport à celles du centre et du sud Bénin.
- Les services d'accès à l'information (15% de l'échantillon de l'étude) ne sont pas au beau fixe. Les trois groupes d'entrepreneurs ont déclaré qu'ils sont satisfaits respectivement de 65%, 70% et 80% pour l'accès à l'information selon le groupe 1, groupe 2 et groupe 3. Les types d'appui offert dans l'accès à l'information se déclinent comme suit : des services de réglementation administrative (29%), de méthodologie de marché (26%), de productivité (31%) et de modèle de gestion (14%). Malgré ces types d'appui offert sur l'accès au marché, les entreprises du groupe 1 & 2 sont plus en demande d'information sur les différents types de financement pour le développement de leurs activités. Les entreprises du groupe 3 sont celles qui sont les plus disposées à payer pour le service d'information afin d'accéder non seulement à des opportunités de financement, mais aussi pour le développement de leur

réseau afin de faire davantage asseoir leurs influences sur le marché. Au nord comme au sud Bénin, les services d'information sont très sollicités.

Par ailleurs, l'étude révèle que 10% des structures d'accompagnement sont du secteur public contre 43% du secteur privé, 22% des ONG locales, 7% des ONG internationales, 18% des associations et fédérations. En ce qui concerne le financement des activités des SAE, seulement 20% des entrepreneurs paient leurs prestations, le reste des sources de financement des SAE provient à 44% de l'état Béninois et à 36%, des ONG et partenaires techniques et financiers

Diverses analyses effectuées font ressortir les forces et faiblesses suivantes.

Les forces :

- L'environnement des SAE au Bénin est riche et diversifié offrant ainsi une diversité d'acteurs soutenant les entrepreneurs y compris l'État, le secteur privé, les ONG internationales, les ONG locales et les associations professionnelles.
- Les SAE s'inscrivent de plus en plus dans l'optique d'un début de développement de réseau et d'une synergie d'actions avec d'autres SAE. Elles sont également beaucoup plus conscientes de la nécessité de détenir une certification pour justifier de leurs compétences.

Les faiblesses :

- Le manque de spécialisation de certaines SAE et leur volonté de plutôt choisir leurs activités par rapport au financement disponible démontre une faible professionnalisation et une difficulté de spécialisation future de ces SAE. L'étude indique qu'environ 54% se concentrent uniquement sur l'accès aux compétences, 15% sur l'accès à l'information, 9% sur l'accès aux marchés, et 22% sur l'accès au financement, démontrant une diversification des offres pour répondre aux besoins multiples des entrepreneurs, surtout avec des opportunités de financement disponibles.
- L'environnement des SAE a besoin d'être assaini dans le but de garantir la qualité et durabilité des services offerts avec un système de reconnaissance et de professionnalisation. Parlant de professionnalisation, un accent doit être mis sur la spécialisation des services offerts afin d'avoir un contrôle sur la polyvalence qui dessert l'impact par rapport le suivi des entrepreneurs. De plus, malgré un début de réseautage et d'organisation au niveau de certaines SAE, Les SAE elles-mêmes dénoncent pour la majorité, un manque d'organisation et d'assainissement du secteur pouvant couvrir tout le pays avec des services de qualité.
- Une synergie limitée entre les SAE avec la faiblesse de la collaboration entre elles.

- Difficulté des pré-entrepreneurs et des micro-entreprises en croissance à accéder aux opportunités de financement et de marché
- Le manque d'autonomie financière des SAE qui dépendent financièrement des bailleurs de fonds et ONG internationaux et des subventions de l'État béninois en raison de la faiblesse de rémunération de leurs services par les entrepreneurs
- Pour les entrepreneurs enquêtés, si l'accompagnement délivré par les SAE est appréciable, cela reste toutefois insuffisant. Pour les services de formation et de coaching par exemple, des préoccupations ont été soulevées à divers niveaux, notamment l'absence d'un suivi continu et d'un accompagnement financier après les formations. Certains entrepreneurs ont, par ailleurs, suggéré que les SAE pourraient améliorer leur impact en fournissant un soutien post-formation plus robuste sur une plus longue période.

Pour pallier à toutes ces insuffisances et contraintes, les principales recommandations formulées sont les suivantes :

- ❖ Une restructuration du secteur des SAE avec des réformes conséquentes et un plan de support national est indispensable;
- ❖ La création d'une plateforme des SAE par type d'accès et l'organisation d'un système de réseautage permettant de répondre plus efficacement aux besoins des entrepreneurs;
- ❖ Une assistance dans le cadre de la professionnalisation des SAE avec une grille de suivi des services rendus, mais aussi à travers des certifications spécifiques liées à chaque type d'accès.
- ❖ La réorganisation du secteur devient nécessaire pour que les services rendus puissent être disponibles et de bonne qualité au niveau non seulement de tous les axes d'accès mais aussi pour tous les entrepreneurs du pays du nord au sud, potentiellement même, en utilisant les nouvelles technologies digitales.

1. INTRODUCTION

Au Bénin, l'écosystème entrepreneurial joue un rôle crucial dans le développement économique d'un pays, en favorisant la création d'emplois, la croissance des entreprises et la redistribution des richesses. Dans cette perspective, les Structures d'Appui à l'Entrepreneuriat ont émergé comme des acteurs clés, offrant une gamme variée de services destinés à soutenir et à renforcer les entrepreneurs dans leurs parcours professionnels. Ces structures jouent un rôle important dans l'accompagnement des Micros, Petites et Moyennes Entreprises (MPME), en leur fournissant des services variés tels que la formation, le coaching, l'accès au financement et au marché.

Cependant, malgré les efforts déployés par les SAE, il est essentiel de comprendre dans quelle mesure leurs offres et services répondent aux besoins réels des entrepreneurs afin d'optimiser leur impact et leur efficacité. Dans cette optique, cette étude vise à apprécier les offres et services des structures d'appui à l'entrepreneuriat au Bénin. En se concentrant sur les besoins et les attentes des entrepreneurs, cette analyse fournira des orientations précieuses pour améliorer et adapter les services proposés par les SAE, notamment dans le but de favoriser le développement économique et la prospérité des entrepreneurs béninois.

L'objectif principal de l'étude est de mieux comprendre le marché de l'appui aux entreprises au Bénin et la perception des clients sur la qualité des services offerts avec un accent particulier sur l'offre de formation en démarrage et en gestion d'entreprise, de conseil d'entreprise, de coaching, de services d'accès au marché, au financement et à l'information.

Pour ce faire, il est attendu de l'étude de :

- ✓ Collecter les besoins en accompagnement des entrepreneurs de même que la nature et la qualité des offres de services reçues.
- ✓ Identifier par département, les SAE connues ou non par les entrepreneurs.

- ✓ Déterminer le statut et la nature des relations entre les entrepreneurs et chaque SAE identifiée.
- ✓ Déterminer les raisons qui justifient leur utilisation, sollicitation ou non par les entrepreneurs.
- ✓ Évaluer l'expérience client des entrepreneurs vis-à-vis des services offerts par les différentes structures d'appui à l'entrepreneuriat à chaque étape de leur parcours entrepreneurial.
- ✓ Collecter les besoins en accompagnement qui ne sont pas encore couverts par les SAE.

Après des SAE :

- ✓ Recueillir des informations d'identification (dénomination complète, activités principales/prestations, contacts et mails, zone de couverture, type de clients (clients financés par des bailleurs ou non), nombre d'employés, budget/chiffre d'affaires, objectifs, axes de partenariat avec d'autres SAE, forces et faiblesses/contraintes (pour éviter la répétition avec le 3ème point), année d'expérience ;
- ✓ Corroborer les informations données par les entrepreneurs ;
- ✓ Recueillir toutes les contraintes liées à l'accompagnement des entrepreneurs.

Le rapport de cette étude qui a duré près de quatre mois s'articule autour des sections ci-après : les résultats obtenus, la conclusion et les recommandations.

2. RÉSULTATS DE L'ÉTUDE

2.1. Perception des entrepreneurs par rapport aux offres des services

2.1.1. Caractéristiques des entrepreneurs rencontrés

Dans le cadre de l'étude, le consultant a rencontré 677 PME (notamment les jeunes entrepreneurs de subsistance, des micro-entrepreneurs et des petites entreprises) à travers des focus groups de six à douze participants dans les douze départements du pays. Le tableau ci-dessous montre le nombre d'entrepreneurs rencontrés par département.

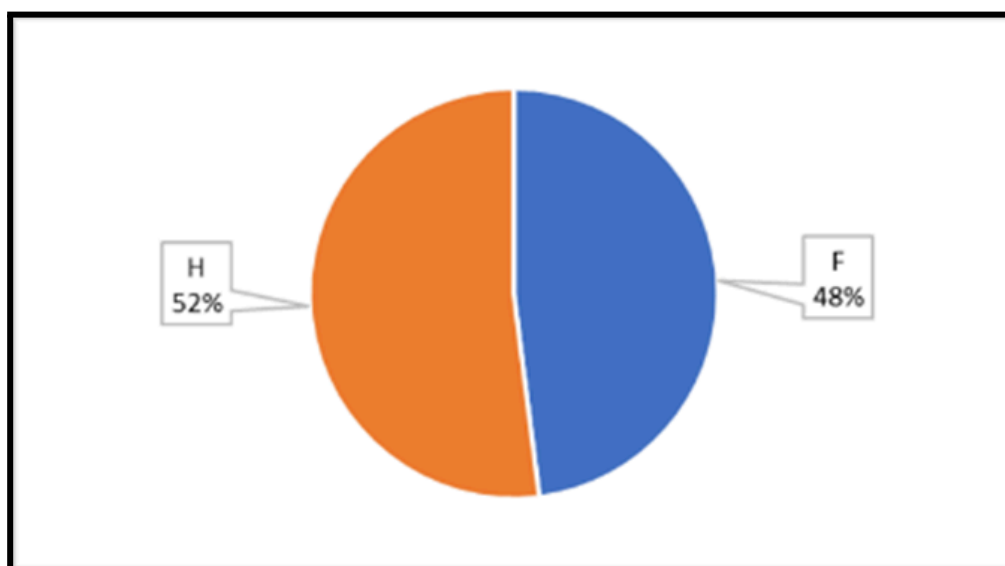
Tableau 1: Répartition des entrepreneurs ayant participé aux focus groups par département

	Alibori	Atacora	Atlantique	Borgou	Collines	Couffo	Donga	Littoral	Mono	Ouémé	Plateau	Zou	Total
F	40	22	68	92	36	6	15	11	5	17	6	7	325
H	46	32	45	97	35	-	29	18	10	21	11	8	352

Source: Données de terrain, Septembre - Octobre 2023

La répartition des entrepreneurs rencontrés est présentée par sexe au niveau de la figure ci-dessous.

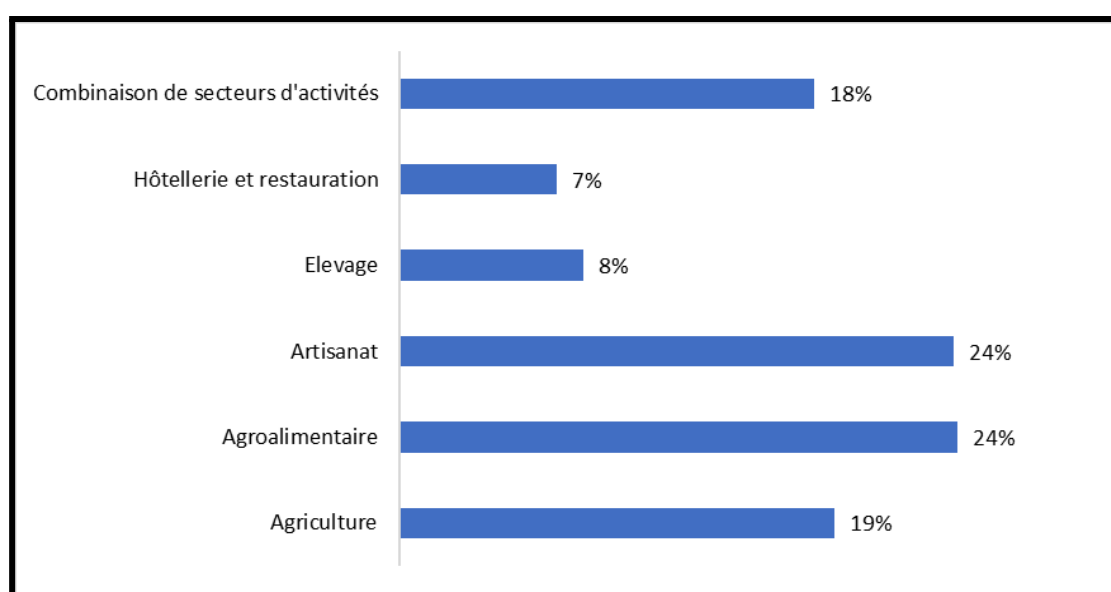
Figure 1: La répartition des entrepreneurs par sexe



Source: *Données de terrain, Septembre, Octobre 2023*

Les résultats de l'étude basée sur un échantillon de 677 entrepreneurs, mettent en lumière une répartition intéressante entre les sexes dans le monde entrepreneurial. Sur l'ensemble, 325 entrepreneurs, soit environ 48% de l'échantillon, sont des femmes, tandis que les hommes représentent 52%. Cette diversité de genre au sein de la communauté entrepreneuriale est encourageante, soulignant l'évolution positive vers une représentation plus équilibrée des sexes dans le domaine des affaires. Par ailleurs, ces chiffres témoignent bien du rôle croissant des femmes dans le monde entrepreneurial, mettant en avant leur contribution significative et leur impact sur l'économie.

Figure 2: Aperçu des entrepreneurs par activités prédominantes



Source : Données de terrain, Septembre, Octobre 2023

Les entrepreneurs ([Tableau 1](#)) se distinguent par leur implication dans les principaux secteurs abordés par l'étude, à savoir l'agriculture, l'artisanat, l'élevage, la transformation agroalimentaire et la restauration. Au terme des focus groups menés auprès d'un échantillon représentatif de 677 entrepreneurs, il en ressort les données ci-après:

- ❖ **Agroalimentaire (164 entrepreneurs) :** Un nombre significatif d'entrepreneurs, soit 30 % de l'échantillon total, se consacrent à l'industrie agroalimentaire.
- ❖ **Artisanat (163 entrepreneurs) :** Avec une présence marquée de 29%, les entrepreneurs du secteur artisanal démontrent une diversité de génie créatif. Leur contribution à l'économie locale se traduit par la promotion du savoir-faire traditionnel et le développement de produits uniques.
- ❖ **Agriculture (128 entrepreneurs):** Représentant 23% de l'échantillon, les entrepreneurs agricoles constituent un pilier fondamental pour la sécurité alimentaire et le développement rural.

- ❖ **Élevage (54 entrepreneurs):** ces entrepreneurs représentent une part restreinte (10 %) de l'ensemble de l'échantillon d'entrepreneurs rencontrés lors des focus groups. Cependant, leur rôle dans la mise en marché des produits d'origine animale est crucial pour la diversification de l'économie locale et la sécurité alimentaire.
- ❖ **Restauration (46 entrepreneurs):** Bien que leur proportion soit la plus faible de l'échantillon (8%), les entrepreneurs qui œuvrent dans le domaine de la restauration jouent néanmoins un rôle essentiel dans la dynamique économique locale. Leurs activités participent à la vitalité du secteur de la restauration et sont de potentielles sources d'emplois et de diversité culinaire.
- ❖ **Combinaison de secteurs d'activités précités (122 entrepreneurs):** Sur l'ensemble des 677 entrepreneurs rencontrés lors des focus groups, 122 combinent plusieurs activités issues de différents domaines à savoir l'agriculture, l'élevage, l'artisanat, la transformation agro-alimentaire et l'entrepreneuriat général.

L'échantillon d'entrepreneurs rencontrés lors des focus groups est caractérisé par une grande diversité d'entrepreneurs, lesquels possèdent de multiples talents leur permettant de prendre diverses initiatives au sein de la communauté entrepreneuriale au Bénin.

2.1.2. Perception des entrepreneurs sur les offres des services

Les déclarations relatives à la perception des services fournis par les entrepreneurs sont diverses. Toutefois, la plupart des discussions ont tourné autour des axes et points suivants.

▪ En termes de renforcement de capacités

Les entrepreneurs ont manifesté leur satisfaction par rapport à la diversité et la couverture des services offerts notamment ceux relatifs aux formations, appui-conseils et coaching. Pour la majorité des petits et micro-entrepreneurs rencontrés, les projets, les ONG (nationales et internationales) et l'État béninois à travers les services techniques jouent un rôle important dans le renforcement de capacités des entrepreneurs. Toutefois, au cours des échanges focus groups, les petits entrepreneurs ont souligné les difficultés d'accès aux services des SAE privées offrant des services payants dont les coûts élevés constituent des barrières à la plupart d'entre eux. Aussi, les entrepreneurs rencontrés dans le Nord du pays ont-ils exprimé leurs difficultés d'accès à des formations de base compte tenu de la présence limitée des services d'accompagnement à proximité. Les efforts fournis par certaines ONG, certains projets de développement et l'État béninois ont été tout de même soulignés et salués.

Les acteurs qui opèrent dans le domaine de l'entrepreneuriat au Bénin opèrent à 90 % dans l'informel¹. Il devient donc impérieux pour les entrepreneurs de pouvoir s'enquérir des méthodes formelles de gestion d'entreprises, comme les méthodes de gestion comptable et financière, pour aisément œuvrer dans le formel. Le coaching et le mentorat permettent de mettre à la disposition de ces entrepreneurs la possibilité de partager leurs expériences notamment leurs échecs et coacher les jeunes entrepreneurs à s'en inspirer pour peaufiner leur plan entrepreneurial et leur business plan. Si les projets et les ONG offrent des services qui couvrent la majorité des petits entrepreneurs, la continuité de ces services et leur couverture nécessitent une attention particulière, surtout celle des pouvoirs publics pour la durabilité des services offerts.

Par ailleurs, il convient de souligner que la qualité des services est positivement appréciée dans l'ensemble. La plupart des entrepreneurs ont déploré le manque de services de contrôle de la qualité des offres de services. Aussi, selon certains entrepreneurs, les services du secteur privé sont connus pour être chers la plupart de temps et restent donc disponibles pour les grands entrepreneurs, et ceux qui disposent de ressources financières plus importantes. En outre, les entrepreneurs ont exprimé une insuffisance de renforcement de leurs capacités sur l'utilisation du digital et des technologies novatrices capables d'offrir un avantage compétitif à leurs activités.

▪ **En termes d'accès à l'information**

Durant les discussions en focus groups, les entrepreneurs rencontrés ont apprécié la diversité des sources d'information disponibles. Cependant, selon que l'on est dans le nord ou le sud du pays, les opportunités d'être informé sont différentes surtout si on n'a pas accès aux nouvelles technologies. Ici, les ONG, les projets de développement et les structures de l'État sont les acteurs principaux pouvant faciliter cet accès. Pour les intervenants, les offres consistent à la mise à disposition par les structures d'appui à l'entrepreneuriat, des informations relatives aux évolutions de marchés, les niches de rentabilité, la veille économique, les informations sur les opportunités de financement, d'innovation et d'acquisition d'expérience.

Aussi, la plupart des entrepreneurs rencontrés pensent-ils que les offres de services viennent généralement des structures qui travaillent également sur d'autres axes. C'est ainsi que les ONG (nationales et internationales), les projets, le secteur public à travers les ATDA, les structures du ministère des petites et moyennes entreprises et certains médias ont été dénombrés comme fournisseurs des services d'information.

¹ Informel: L'économie informelle est constituée par un ensemble d'activités non réglementées par les normes administratives, législatives, comptables et fiscales de l'Etat.

Par ailleurs, la plupart des entrepreneurs ont exprimé leur volonté à ne payer que pour des informations vraiment capables de leur donner un avantage compétitif. Pour cette raison, ils apprécient le travail des ONG et des structures de l'État. Cependant, ils reportent que les offres des structures de l'État peuvent être tardives et de ce fait n'offrent pas toujours en temps opportun les avantages et opportunités voulus.

▪ En termes d'accès au marché

Pour la plupart des entrepreneurs rencontrés, les difficultés d'accès au marché peuvent se résumer à l'insuffisance des moyens appropriés de transport, la faible présence de certaines infrastructures, logistiques et le manque d'information d'accès à certains marchés. Les services offerts sont diversement appréciés. Le manque de logistiques et d'infrastructures relève du domaine de l'État et une amélioration récente des services est constatée par la plupart des entrepreneurs. A titre d'exemple, dans le secteur agricole, la Société Nationale de Mécanisation Agricole (SoNaMA) a facilité l'accès de certains entrepreneurs aux équipements de labour. Cependant, dans le domaine d'accès au marché, des défis majeurs restent à relever, notamment durant la période de grande production. L'insuffisance de moyens de protection adéquats des produits post-récolte contre les ravageurs de stocks et le manque d'information sur des opportunités de leur écoulement profitant des moyens d'innovation et de technologies demeurent des préoccupations importantes, surtout pour les entrepreneurs exerçant dans le secteur de l'agriculture. La plupart des entrepreneurs apprécient, en outre, le fait que les ONG et, dans une moindre mesure, l'État sont disposés à les mettre en relation avec des fournisseurs en vue de faciliter leur accès aux intrants à de meilleurs prix et l'écoulement de leurs produits. Ceci n'en demeure pas moins que beaucoup de services offerts ne couvrent pas certaines régions du pays (surtout le grand Nord) où seulement certaines ONG offrent des services concernant cet axe. Aussi est-il important de rappeler que les artisans et les entrepreneurs opérant dans le domaine de la restauration ont estimé ne pas être suffisamment pris en compte par les structures de l'État et les services privés.

▪ En termes de financement

Pour la plupart des entrepreneurs rencontrés, cet aspect se décline comme le bémol dans l'appréciation des entrepreneurs vis-à-vis des services rendus par les structures. Ils ont exprimé des manquements en termes d'injection de ressources financières dans leurs entreprises surtout pour les jeunes entrepreneurs qui ne peuvent faire recours qu'aux services des ONG et des structures de l'État. Pour eux, les banques et, dans une certaine mesure, les structures de microfinance sont très exigeantes sur les critères d'accès au crédit surtout en ce qui concerne les petits entrepreneurs. Si la

plupart des banques exigent des garanties parfois difficiles pour certaines catégories d'entrepreneurs, les services de celles-ci sont très limités dans le Nord pour certaines catégories d'entrepreneurs (les artisans, les restaurateurs et ceux dans l'agro transformation).

Toutefois, la plupart des entrepreneurs ont confirmé une meilleure implication de l'État à travers les structures de crédits à l'endroit de toutes les catégories d'entrepreneurs. Beaucoup d'efforts restent encore à être consentis pour une couverture plus grande des besoins des entrepreneurs. Aussi est-il important de souligner que les entrepreneurs jugent limitées la couverture et la qualité des offres de services en ce qui concerne les accompagnements et les intermédiations financières entre les entrepreneurs et les institutions financières. Pour certains d'entre eux, cela se limite aux offres des ONG et, dans une moindre mesure, celles des structures de l'État.

2.1.3. Analyse des perceptions des entrepreneurs

Bien que les avis soient aussi divers sur l'appréciation des entrepreneurs, il convient de ressortir une analyse réaliste de cette appréciation et de faire la part entre les impressions et la réalité du terrain.

Tableau 2: Analyse de la perception des entrepreneurs des domaines d'activités des SAEs

Types de PME ²	Accès au financement		Accès au formation et coaching		Accès à l'information		Accès au marché	
	Appréciation sur les offres des services rendus	Couverture des besoins par zone géographique	Appréciation sur les offres des services rendus	Couverture des besoins par zone géographique	Appréciation sur les offres des services rendus	Couverture des besoins par zone géographique	Appréciation sur les offres des services rendus	Couverture des besoins par zone géographique
Groupe 1 : Les micro-entreprises (Chiffres d'affaires mensuels 0-90 000 FCFA)	<ul style="list-style-type: none"> 80% des entrepreneurs de ce groupe rencontrent d'énormes difficultés pour accéder au financement en raison du manque de garantie et de crédibilité. Les services rendus par les ONG, les structures de l'État, les institutions de microfinance et 	<ul style="list-style-type: none"> Les entreprises du nord sont plus enclines à un faible accès auprès des institutions de microfinance. Les services de l'État, les ONG et les projets de développement contribuent à une plus large couverture 	<ul style="list-style-type: none"> 75 % des entrepreneurs démontrent leurs appréciations pour le mentorat, le coaching et le renforcement des capacités. Les supports sont jugés limités 	<ul style="list-style-type: none"> Le besoin d'accompagnement est plus observé dans le sud du territoire que dans le Nord en raison de l'agglomération des structures d'accompagnements plus anciennes et expérimentés ainsi que de la proximité de ces dernières avec les sièges des ONG et structures de l'État De plus, cette situation est étroitement liée à la 	<ul style="list-style-type: none"> En dehors des offres de certaines ONG, projets et structures de l'État, peu d'entrepreneurs de ce groupe bénéficient des services d'accès à l'information des SAE privées On relève également que la demande de ce type de service par les entrepreneurs de cette catégorie (65% de satisfaction) est beaucoup plus 	<ul style="list-style-type: none"> Le constat se concentre sur le fait que malgré une demande visiblement plus faible de ce type de service par les entrepreneurs, ce sont les SAE privées qui en offrent le plus Les entrepreneurs allouent bien évidemment peu de budget à ce service sauf, ce qui n'est pas 	<ul style="list-style-type: none"> La plupart des offres sont limitées aux services de l'État et des ONG. Le niveau de satisfaction octroyé à ce service est de 75% par rapport aux informations partagées car instructives. Toutes les entreprises du Nord éprouvent moins de satisfaction en pratique par rapport aux 	<ul style="list-style-type: none"> Les offres sont limitées aux efforts des ONG et de l'État dans le Nord. Dans le sud, la proximité des entreprises avec le port et l'ouverture sur des villes et marché dynamiques facilitent plus l'exploitation des réseaux de fournisseurs et de la clientèle ainsi que l'ouverture sur l'extérieur du pays

² La classification des PME de cette étude s'est faite selon celle de l'ADPME conformément à la loi pour la Promotion et le Développement des Micros Petites et Moyennes Entreprises (MPME) en hors taxe : La Micro Entreprise CA < 30 000 000 FCFA / an, Petite Entreprise CA compris entre 30 000 000 FCFA et 150 000 000 FCFA /an, la moyenne entreprise CA compris entre 150 000 000 FCFA et < 2 000 000 000 FCFA/an

	les projets comblent quelque peu le déficit			<p>disparité entrepreneuriale entre le sud et le nord, avec moins de couverture dans le domaine de la Technologie qui est jugé de plus en plus innovant en arrimage avec la promotion de l'entrepreneuriat numérique.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aussi, très peu de SAE offrent des services de suivi post-accompagnement pour des raisons de budget limité. 	axée sur la recherche de financement que sur les connaissances et la maîtrise sectorielle et le renforcement de capacité en lui-même. Malgré le service délivré, les entrepreneurs restent sur leur faim face aux blocages de financement du à la jeunesse de leur entreprise	<p>le cas pour la demande de financement et d'opportunités de marché ou pour le réseautage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le secteur privé a des conditions draconiennes. La plupart des offres de services offerts ici sont limités dans les départements du nord et du centre du pays 	<p>entreprises du sud qui sont eux plus exposé à une plus grande clientèle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les canaux de diffusion varient des chaînes de télévision en ligne comme chaîne YouTube, plateformes de digitales comme Facebook, WhatsApp et radio • L'agrobusiness est le domaine d'activité qui utilise le plus d'informations pour des raisons météorologiques. 	
<p>Groupe 2 : Micro-entreprises (Chiffres d'affaires mensuels 100 000 FCFA-800 000 FCFA)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cette classe d'entrepreneurs a plus d'opportunités que la classe précédente • D'une part les entrepreneurs ont exprimé du positif par rapport à une meilleure 	<ul style="list-style-type: none"> • Les ONG et structures de l'État ont de plus en plus du mal à assouvir les besoins des entrepreneurs • Certaines structures font du leasing ou du LOA (Location avec Option d'Achat) 	<ul style="list-style-type: none"> • 80 % de niveau de satisfaction avec plus de besoins au nord et pour les artisans • Le bémol réside dans le manque de suivi post-formation selon certains entrepreneurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Cette offre est plus matérialisée sous forme de coaching et de mentorat • Le coaching s'attarde beaucoup plus sur une meilleure spécialisation des entrepreneurs et l'implémentation des bonnes pratiques pour générer plus de 	<ul style="list-style-type: none"> • Les informations par rapport à l'accès au marché et aux opportunités d'affaire sont plus accueillies par les entrepreneurs • De même, les informations de marché et celles du financement sont plus en demande pour 	<ul style="list-style-type: none"> • Il en ressort que le besoin est le même pour toutes les entreprises que ce soit dans le Nord ou dans le Sud avec plus d'accessibilité dans le Sud pour ces entrepreneurs dans en raison de la forte 	<ul style="list-style-type: none"> • Les entrepreneurs ont plus exprimé leurs désirs de pouvoir accéder à un plus grand marché notamment par le biais de la promotion du consommateur local • Compte tenu de la croissance de 	<ul style="list-style-type: none"> • La dynamisation du marché sur toute l'étendue du territoire béninois ne concerne pas que le Nord où règne une disparité dans l'offre de ce service en raison d'une plus faible concentration des entrepreneurs

	<p>connaissance et culture du financement à travers les formations</p> <ul style="list-style-type: none"> • D'autre part, les entrepreneurs se heurtent à des offres limitées quand il s'agit du passage à l'économie d'échelle • Cette mitigation d'avis renvoie à 60 % le niveau de difficulté rencontrés lors de ce service car un peu plus d'un entrepreneur sur deux estiment ne pas avoir des services financiers adapté à son business model en croissance sans parler des difficultés à obtenir des financements auprès des banques 	<p>comme forme de financement et dans ce cas ne préfèrent pas servir des entreprises en démarrage ou en idéation. Elles défavorisent aussi les entreprises du Nord qui ont une faible exposition aux opportunités par rapport à celles du sud</p>		<p>chiffres d'affaire notamment pour les microentreprises</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le mentorat est beaucoup plus adressé spécifiquement aux entrepreneurs en phase de passage à l'échelle par rapport à ceux qui sont en transition de la phase de subsistance (0- 90 000 FCFA) en micro-entreprises (100 000 FCFA - 800 000 FCFA) 	<p>soutenir l'expansion des activités des entrepreneurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un niveau de satisfaction globale dégagé est de 70% et le manque est expliqué par la complexité à appréhender la clientèle ainsi que les attentes en besoin de financement qui n'est pas facilité 	<p>dynamique dans cette région</p>	<p>leurs entreprises, 75% des entrepreneurs estiment être satisfaits des informations reçus mais en pratique comme l'autre groupe, ne pas être satisfait du niveau d'accès au marché</p>	<p>par rapport au Sud, mais aussi toute une couverture du territoire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le consommer local nécessite que l'on prenne au cas par cas les besoins de marché selon les régions et de les harmoniser pour une homogénéité du développement du marché local
--	---	---	--	---	---	------------------------------------	--	---

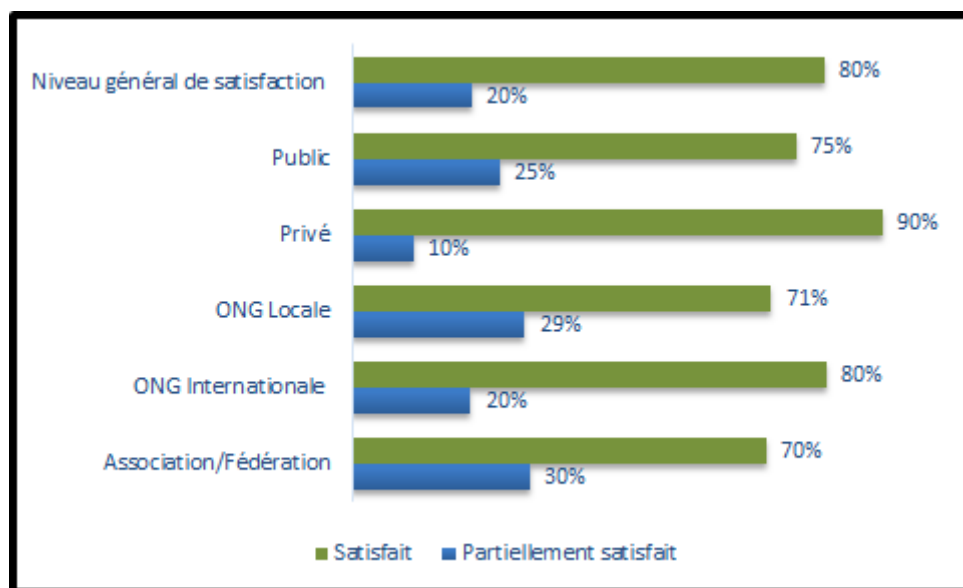
<p>Groupe 3 : Petites entreprises (Chiffres d'affaires mensuels 800 000 – 4 Millions FCFA)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ici, les besoins des entrepreneurs de recevoir des formations en éducation financière sont beaucoup plus adaptés à leurs stratégies de croissance • Toutefois 75 % d'entre eux sont satisfaits des formations reçues mais déplorent le plus un manque de spécialisation dans les directives adaptées à leurs business model lors des formations 	<ul style="list-style-type: none"> • La couverture géographique de ce type d'entrepreneurs révèle que ceux qui sont dans le nord se heurtent à une meilleure spécialité de formation et d'informations dans le domaine de la recherche au financement en lien étroit avec le faible marché d'offres disponible 	<ul style="list-style-type: none"> • 80% des entrepreneurs ont exprimé d'une part leurs satisfactions globales par rapport à l'accompagnement en matière de renforcement de capacités en suite sur les informations par rapports aux supports financiers. • D'autre part les entreprises se heurtent à un suivi spécialisé qu'ils estiment peu suffisant pour vraiment porter leurs ambitions de pérennisations 	<ul style="list-style-type: none"> • Les plus grandes entreprises sont plus concentrées dans le sud et le centre que dans le Nord. Ce besoin urgent se fait plus ressentir dans le Sud • On note que quel que soit la situation géographique, les entrepreneurs de cette taille désirent avant tout faire plus de chiffres d'affaire, car confiant de leurs business model et veulent conquérir plus d'opportunités de marché 	<ul style="list-style-type: none"> • Avec un taux de satisfaction globale de 80% l'information est vivement appréciée par ces entrepreneurs qui sont prêts à s'investir plus, car ayant une meilleure autonomie pour garantir les informations clés en lien avec les formations, les opportunités de marché, le financement et surtout le réseautage 	<ul style="list-style-type: none"> • On constate que ces entrepreneurs accordent plus d'importance au réseautage, car ils englobent l'essentiel de leur stratégie d'expansion dans le privilège • La concurrence sur le marché conduit les entrepreneurs à chercher quel que soit la couverture géographique, le réseautage pour obtenir une place de leader 	<ul style="list-style-type: none"> • Les structures d'accompagnement privées n'arrivent pas toujours à accomplir efficacement cette demande de service. Les entrepreneurs acceptent dès lors de combiner avec les enseignements reçus par les SAE privées, une veille économique et les aides de l'État béninois • De ce fait seulement 50 % des entrepreneurs sont satisfaits de ce service car très exigeant par rapport à la croissance de leurs chiffres d'affaires 	<ul style="list-style-type: none"> • La demande est également concentrée sur les opportunités de marché notamment au niveau des inputs comme les fournisseurs qui octroient des matières premières avec un meilleur rapport qualité/prix, une niche de clientèle et une ouverture sur le monde. L'offre est assurée par les structures de l'État et les ONG
---	--	---	---	---	---	--	---	--

Source : Analyse du consultant

De façon générale, on peut constater qu'une diversité des services est offerte aux entrepreneurs au Bénin. Si ces derniers perçoivent bien la couverture des services relatifs au financement et aux formations, il en n'est pas de même pour les offres relatives à l'accès au marché et à l'information. Ils font également part de la nécessité d'une présence plus accrue des SAE à travers les structures de l'État, les ONG et le secteur privé pour satisfaire les besoins des entrepreneurs et pour une couverture plus large.

2.1.4. Analyse de la satisfaction des entrepreneurs

Figure 3 : Appréciation du niveau de satisfaction des entrepreneurs par type de structures d'accompagnement



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

De façon générale, nous notons que les entrepreneurs déclarent être à 80 % entièrement satisfaits des formations et des facilitations apportés par les structures d'accompagnement. De manière plus spécifique, le secteur privé est celui qui détient le plus fort taux de satisfaction des entrepreneurs (90%) contre le public qui est à 75%. Cet écart est expliqué par une meilleure relation client dont justifie le privé y compris les cabinets à entretenir les entrepreneurs dans leur aventure de croissance. Les ONG internationales aussi sont en avance par rapport aux locales en raison d'une plus grande exposition au réseautage notamment à l'international mais aussi leurs prédisposition aux financements des bailleurs internationaux qui leurs facilitent l'implémentation des programmes de plus en plus innovants.

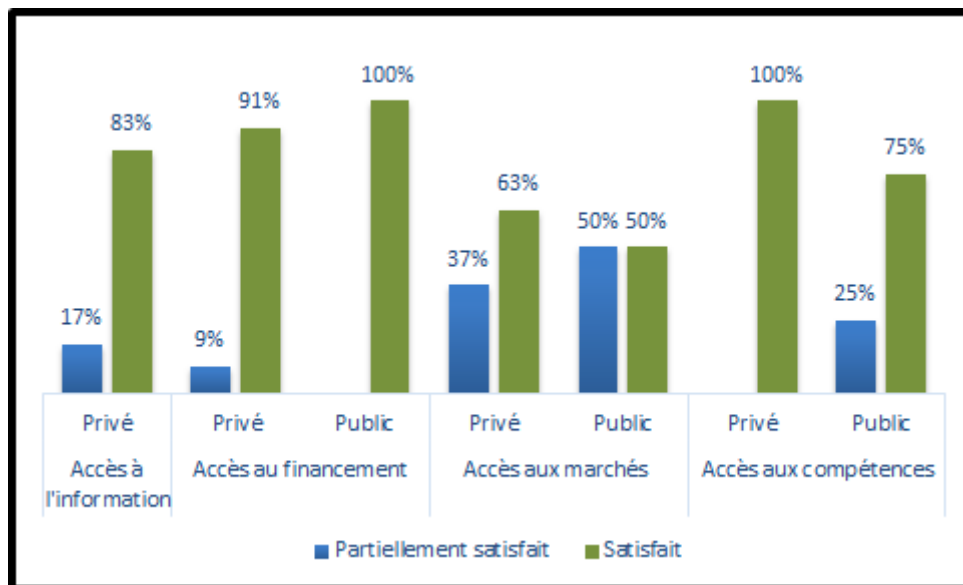
Les ONG locales sont plus tournées vers le développement communautaire le plus souvent limité dans leurs ressources, toutefois 71% des entrepreneurs accompagnés par ces dernières déclarent être entièrement satisfaits. Les associations et les fédérations sont comme un carrefour de toutes les SAE membres qui veulent dupliquer leur impact. On note qu'ici, seulement 30 % des entreprises déclarent être partiellement satisfaites.

En ce qui concerne le niveau d'appropriation des entrepreneurs, et bien que sur base déclarative, on peut relever les points suivant par rapport aux axes d'accompagnement :

- **Accès aux compétences** : Les entrepreneurs déclarent avoir une meilleure connaissance de gestion d'entreprise et de la législation de création d'entreprise au Bénin. Seuls ceux du groupe 1 & 2 préconisent d'avoir plus de suivi pour renforcer l'implémentation des connaissances nouvellement acquises dans un écosystème entrepreneurial en plein essor.
- **Accès au financement** : On relève une satisfaction primordiale de l'éducation financière socle de la compréhension même de la recherche de financement. L'appréciation revient aux entrepreneurs du groupe 1&2 par rapport à l'intermédiation financière. Ceux du groupe 3 qui ont exprimé quant à eux leur satisfaction par rapport à une meilleure rédaction de leurs plans d'affaire à décrocher des financements auprès des banques.
- **Accès aux marchés** : Les entrepreneurs quel que soit leurs tailles déclarent savoir mieux gérer leurs relations clients et avec leurs fournisseurs et savoir détecter plus de niches rentables pour faire croître leurs marges de profit. Les entreprises du groupe 1 & 2 dans leur ambition de croissance requiert plus de réseautage et d'opportunités d'affaires pour soutenir leurs passages à l'échelle
- **Accès à l'information** : Ici, la satisfaction bien que pas unanime, concerne surtout les entreprises du groupe 1&2 qui veulent avoir plus d'informations sectorielles. Plus précisément les opportunités de financements et de formations pour renforcer leurs capacités. Ceux du groupe 3 expriment plus leurs satisfactions par rapport au réseautage qui entre dans la consolidation de leur ambition de leadership sur le marché. En résumé, l'accès à l'information a une grande importance auprès des entrepreneurs qui voient et axe d'accompagnement comme une porte vers la connaissance des opportunités pour la croissance de leurs entreprises.

Pour aller plus loin, on peut donc évaluer à travers la figure 4 ci-dessous, le niveau de satisfaction des entrepreneurs par type d'accès :

Figure 4: Niveau de satisfaction des entrepreneurs par type d'accès selon le secteur privé et public



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

- **Au niveau de l'accès à l'information :** Les entrepreneurs sont à majorité satisfait mais 17% estiment rester sur leur faim par rapport aux informations relatives surtout aux opportunités de financement, ce qui représente une forte proportion des entrepreneurs du type 2 qui sont motivés par le passage à l'échelle contre 91% dans le secteur privé.
- **Au niveau de l'accès au financement :** Les entrepreneurs restent unanimes par rapport à la satisfaction vis-à-vis du secteur public notamment avec les subventions de l'État. Moins de satisfaction (91%) est constatée au niveau du secteur privé. Ceci est expliqué par le manque de ressources financières dont souffrent assez souvent les SAE de car dépendantes à majorités des subventions des bailleurs de fonds internationaux et de l'état. Il est à noter que l'essentiel de cette satisfaction revient surtout de la mise en relation avec les IMF, banques et éducation financière.
- **Au niveau de l'accès au marché :** Les avis sont plutôt mixtes que ce soit au niveau du secteur public comme privé. Mais le secteur privé démontre d'une plus grande satisfaction en raison du réseautage avec des firmes internationales, fournisseurs et clients et l'exposition conséquente. Dans l'ensemble , l'axe d'accès aux marchés se heurte à d'énormes difficultés relatives au faible pouvoir d'achat des consommateurs demandant des efforts continuels aux SAE de pouvoir identifier et faciliter la proximité des entrepreneurs accompagnés aux niches de rentabilité.
- **Au niveau de l'accès aux compétences :** Le secteur privé est leader dans cet axe grâce à l'innovation continue et une forte compétitivité pour proposer des renforcements de capacités de plus en plus innovants. 25 % des entrepreneurs disent n'être que partiellement satisfait des

accompagnements du secteur public. Cette proportion concerne plus les entrepreneurs du groupe 1 qui sont à l'affût des connaissances ainsi que de nouvelles façons de faire pour passer avec succès leurs phases d'amorçage.

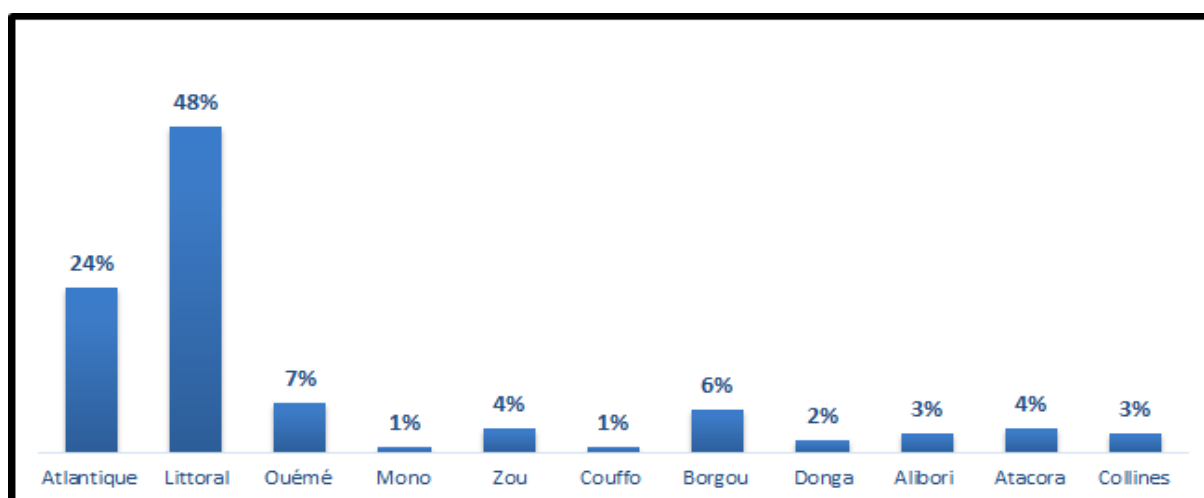
2.2. Aperçu des SAE interviewées

Pour cette étude, Octopus a pu rencontrer 109 structures d'appui aux entrepreneurs (SAE). Ces structures rencontrées ont été identifiées lors des focus groups avec les entrepreneurs.

2.2.1. Localisation des SAE enquêtées

L'étude révèle que 48 % des SAE enquêtées ont leur siège principal dans le département du Littoral, tandis que 24 % sont localisées dans l'Atlantique, englobant Calavi, Allada et Ouidah. En contraste, on observe que 7 % des SAE de l'échantillon sont implantées dans la région de l'Ouémé, et 6 % dans celle du Borgou. Les autres départements du pays accueillent le reste des SAE de l'échantillon, avec des fréquences régulières de 4 % et 1 %, comme illustré dans la figure 3.

Figure 5: Localisation des SAE enquêtées



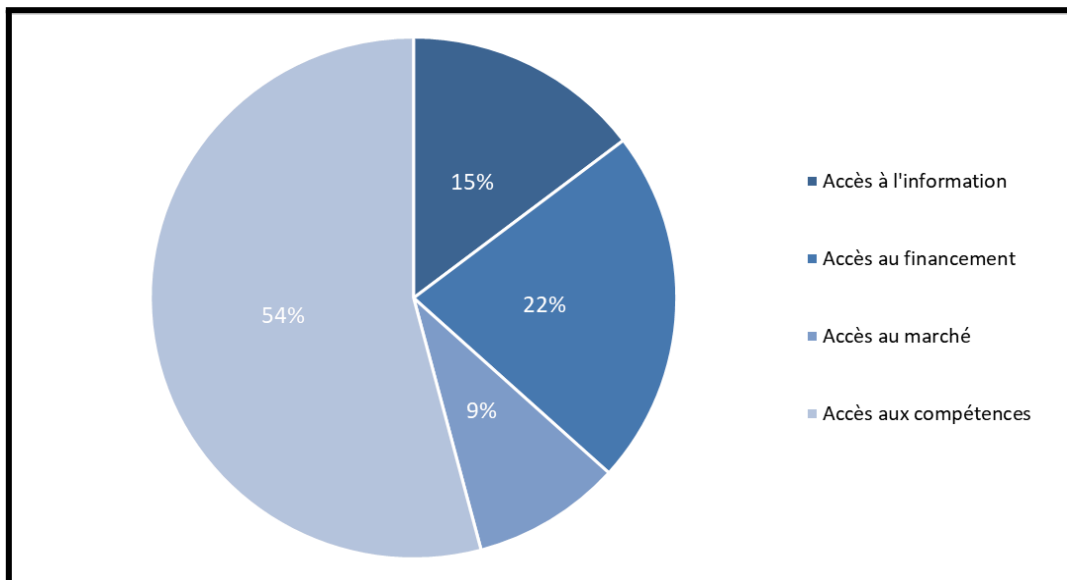
Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

2.2.2. Secteurs d'activités des SAE

Les SAE enquêtées offrent une diversité d'appuis aux entrepreneurs. Néanmoins, la prédominance au sein de l'effectif, soit 59 sur 109, se concentre sur la fourniture d'un accès aux compétences pour les entrepreneurs. En revanche, seulement 10 des 109 SAE interrogées sont classifiées dans la catégorie "accès au marché", tandis que 24 d'entre elles se consacrent à faciliter l'accès au financement et 16 à

faciliter l'accès à l'information. La répartition des SAE enquêtées par secteur d'activités est illustrée dans la figure 6.

Figure 6 : Répartition des SAE enquêtées par secteur d'activités

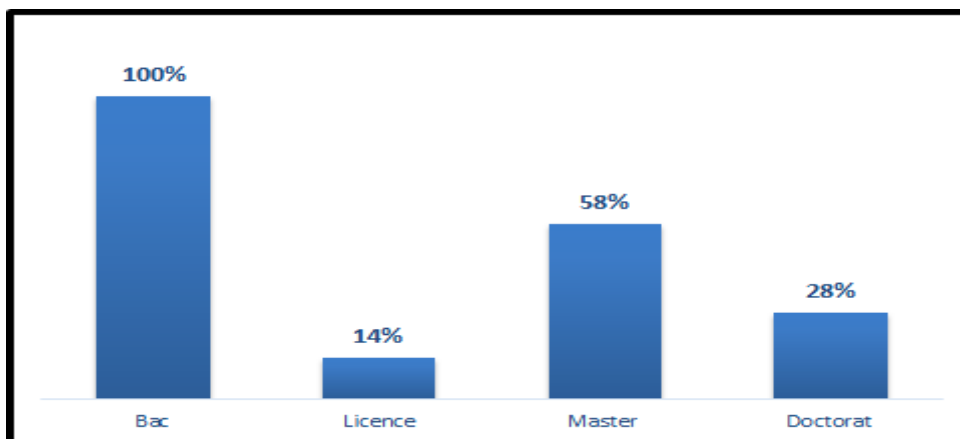


Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

2.2.3. Niveau d'étude du personnel technique dans les SAE

Le personnel au sein des SAE enquêtées est réparti en deux catégories à savoir les employés permanents et les contractuels. Le nombre d'employés permanents varie entre 3 et 1000 selon la taille et l'envergure de la couverture et les champs d'actions des SAE, mais l'effectif des employés contractuels est compris entre 0 et 400.

Figure 7: Répartition des employés au sein des SAE par niveau d'étude



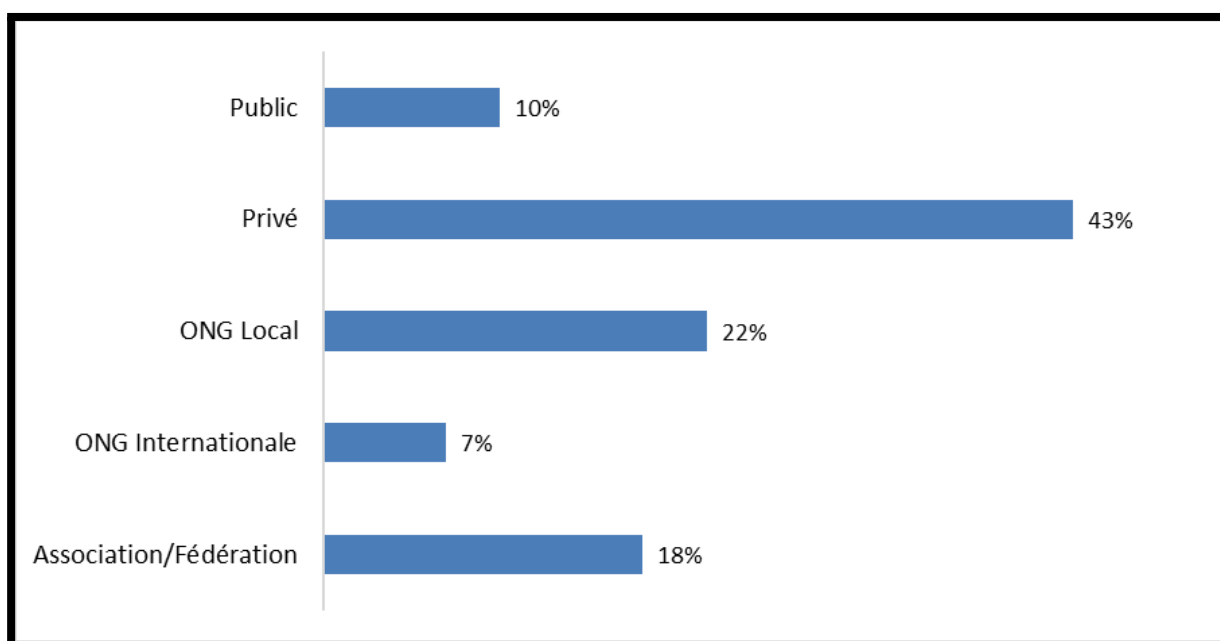
Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

La figure 7 révèle que l'ensemble des employés techniques possède le baccalauréat, avec une répartition en termes de titulaires de diplômes de licence (14 %), de master (58 %) et de doctorat (28 %). Il est toutefois essentiel de noter que la totalité des employés ayant un niveau BAC est estimée à 100 %. Ceci témoigne de la disponibilité, au sein des SAE de l'échantillon, d'un personnel qualifié doté d'une éducation de base dans le domaine des compétences liées à leur organisation. Cette opportunité confère aux SAE la capacité de répondre efficacement aux besoins des entrepreneurs.

2.2.4. Analyse des SAE par catégorie et selon leur appartenance

La catégorisation des structures de soutien aux entrepreneurs interviewées dans le cadre de cette étude se présente comme suit.

Figure 8: Répartition des SAE par catégories



Source : *Données de terrain, Septembre à Octobre 2023*

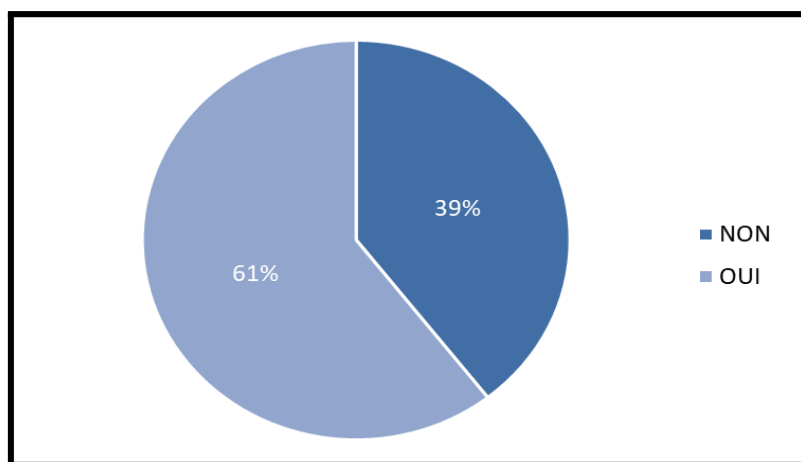
Dans le cadre de cette étude, les structures de soutien aux entrepreneurs se répartissent en différentes catégories. Le secteur public, incarné par des entités telles que ATDA, APIEx, ne représente que 10 % de l'ensemble des structures d'accompagnement interrogées. En contraste, le secteur privé occupe une part significativement plus importante, atteignant 43 %. Les ONG locales constituent 22 % de l'échantillon, tandis que les ONG internationales ne représentent que 7 %, intervenant principalement à travers divers projets et programmes. Parallèlement, 18 % des structures d'accompagnement entrepreneurial se distinguent en tant qu'associations et fédérations.

En somme, les structures d'appui aux entrepreneurs sont plurielles et variées sur le territoire béninois. En effet, le plateau des SAE au Bénin est composé d'ONG nationales et internationales, de l'État béninois à travers ses structures d'encadrement, d'entreprises du secteur privé, d'organisations faitières et de projets de développement. Cette diversité offre aux entrepreneurs des possibilités d'accompagnement partout sur le territoire national.

2.2.5. Certification des SAE

Cette enquête met en évidence que, dans l'ensemble (Figure 9), 61 % des SAE interviewées ont déclaré détenir des certificats. Les certifications énumérées comprennent notamment la Certification Formation selon l'approche BeniBiz, la Certification de la Banque Mondiale, la Certification de la FAO, le certificat du réseau GERME, le certificat Trade For Development Centre, l'Agrément par le Ministère de l'agriculture de l'Élevage et de la Pêche (MAEP) pour le Conseil Agricole, la certification de la GIZ pour le Système de Management de l'Environnement (SME), la certification LABEL, le certificat du CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement) pour la méthodologie, la certification de GERME/BIT, le certificat du EMPRETEC (Programme intégré de développement de la capacité entrepreneuriale), la certification du FPÉE, la Certification de la FedSAEI, et la Certification des semences et des machines agricoles.

Figure 9 : Répartition des SAE enquêtées en fonction de la détention ou non d'une certification de compétence

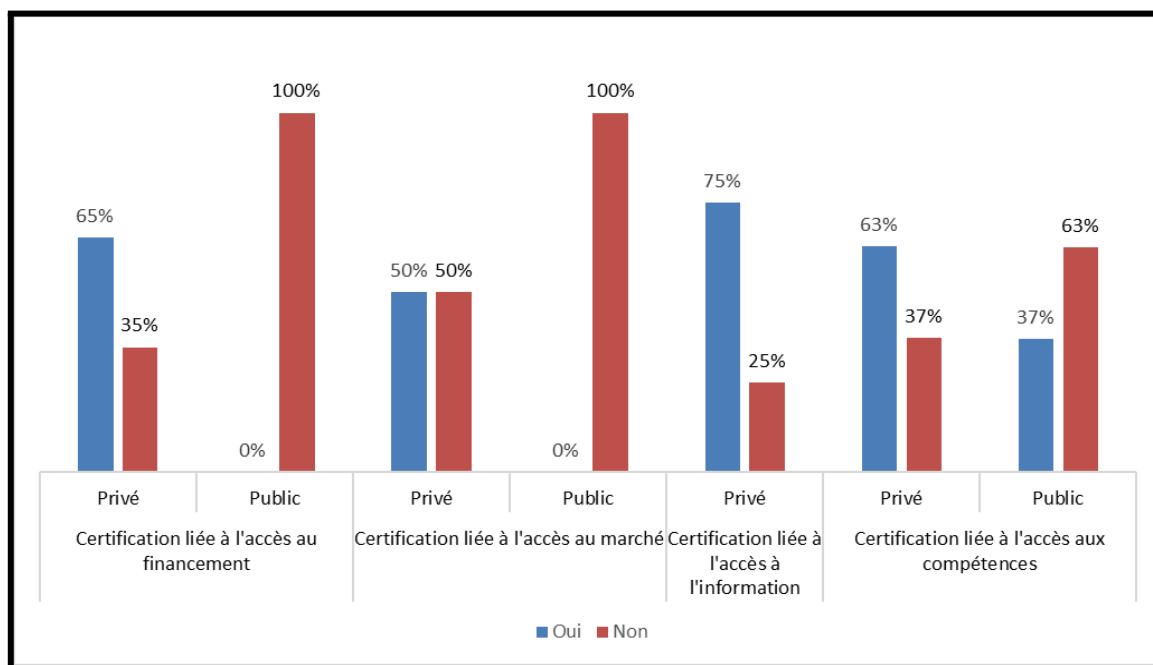


Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

Pour évaluer le degré de professionnalisation des SAE selon leurs domaines de compétences, des questions ont été posées par rapport à la possession ou non d'une certification. Dans le groupe des SAE n'ayant pas de certificats (39% de l'échantillon), la majorité affirme ne pas être au courant des certificats nécessaires pour leurs prestations ou si elles en connaissent, elles ne maîtrisent pas le processus d'acquisition desdits certificats. Force est de constater que dans l'ensemble, le secteur

privé détient plus de certification que le secteur public ou parapublic. Mais ces niveaux de certification de compétences diffèrent d'un axe d'accompagnement à un autre et d'une SAE à une autre. De ce fait, il est important que des idées de standardisation soient étudiées par axe.

Figure 10: Répartition des SAE enquêtées en fonction de la détention ou non d'une certification de compétence par type d'accès, par secteur



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

L'analyse suivante se focalise sur les SAE classées par type d'accès et secteur (privé ou public) en fonction de leur déclaration de possession ou non de certifications.

- **Certification liée à l'accès au financement**

Sur l'ensemble des SAE rencontrées, dans le secteur public, aucune d'elles ne dispose d'une certification leur permettant d'opérer dans le domaine de l'accès au financement. Le Fonds National de Développement Agricole (FNDA) n'a, par exemple, pas de certification lui permettant de faciliter l'accès des entrepreneurs au financement. En revanche, dans le secteur privé, 65% des SAE privées rencontrées détiennent des certifications leur permettant d'opérer dans le domaine de l'accès au financement. À titre d'exemple la Mutuelle de Développement à la Base (MDB) et la Caisse Locale de Crédit Agricole et de Mutuelle (CLCAM) détiennent des certifications dans le domaine de l'accès au financement.

Sur l'ensemble des SAE privées, 65% opèrent en toute légalité alors que 35% ne respectent pas la réglementation en vigueur en République du Bénin. Sur l'ensemble des SAE publiques, 100% étant étatiques, elles ne justifient plus de leur conformité à la loi sur la qualité des services qu'ils offrent.

Cette situation montre que de grands défis restent à relever en matière de conformité des SAE à la législation en vigueur au Bénin.

- **Certification liée à l'accès au marché**

Pour appuyer des entrepreneurs en vue de faciliter leur accès au marché au Bénin, la certification est nécessaire. Sur l'ensemble des SAE rencontrées, 50% ont la certification leur permettant de faciliter l'accès des entrepreneurs au marché mais 50% n'ont pas la certification pour travailler en toute légalité. Quant aux SAE publiques œuvrant dans le domaine de l'accès au marché, 100% de ces SAE publiques se disent qualifiées et compétentes. A titre d'exemple, les SAE publique Digi Boost/Sèmè City et APiEx n'ont pas la certification pour accompagner l'accès au marché en République du Bénin. Ces structures ne respectent donc pas la législation en vigueur. En bref, 100% des SAE publiques et 50% des SAE privées ne se sont pas en conformité avec la détention de certificat avant l'exercice de leurs activités en lien avec l'appui à l'accès des entrepreneurs au marché.

- **Certification liée à l'accès à l'information**

L'accès à l'information demeure l'axe le plus certifié de l'échantillon, avec 75 % des SAE du secteur privé affirmant posséder des certifications dans ce domaine. Par ailleurs, aucune structure publique ne se retrouve dans ce secteur au niveau de l'échantillon de notre étude.

- **Certification liée à l'accès aux compétences**

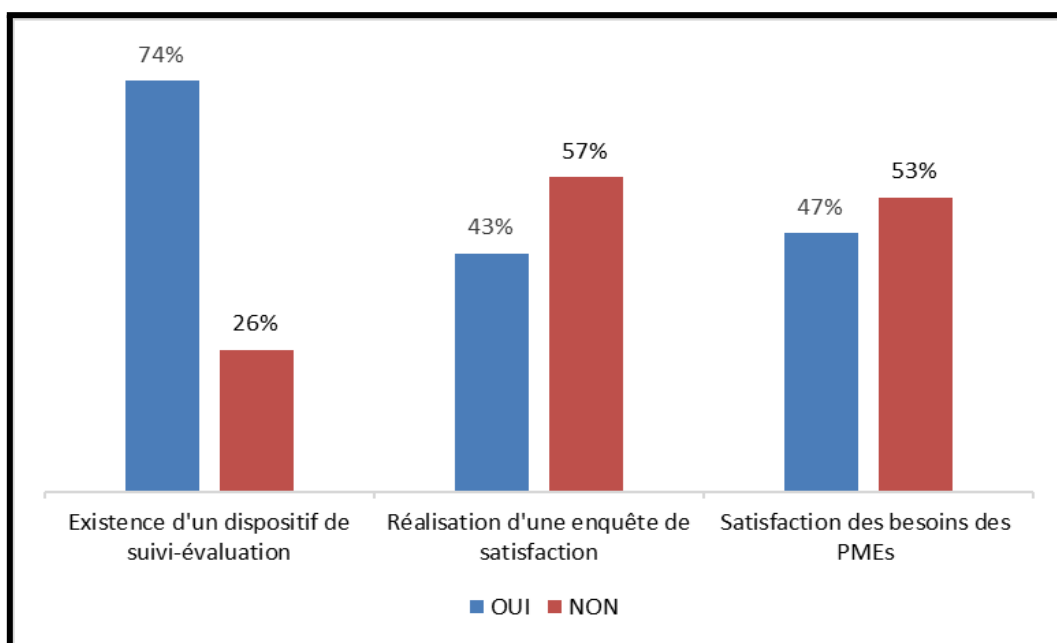
Ici, dans le secteur privé, 63 % des SAE déclarent avoir des certifications pour l'accès aux compétences, tandis que dans le secteur public, ce pourcentage est de 37 %. Notons que l'accès aux compétences est le seul axe où des SAE du secteur public ont déclaré détenir une certification. L'Agence Nationale de Normalisation, de Métrologie et du Contrôle de la Qualité (ANM) fait partie de l'une de ces structures publiques ayant déclaré être en possession d'une certification pour ce type de service dans le secteur public.

En résumé, ces résultats révèlent des disparités significatives entre le secteur public et privé en termes de certification. En effet, le secteur privé se distingue notamment par une forte proportion de SAE détenant une certification dans l'accès à l'information, l'accès aux compétences et l'accès au financement. Par contre, la majorité des SAE publiques ne se sont pas encore conformées à l'obtention d'un certificat avant tout appui aux entrepreneurs, soulignant ainsi des différences d'approche et d'orientation dans le soutien aux entrepreneurs.

2.2.6. Évaluation des SAE, niveau de satisfaction des entrepreneurs et perspectives des SAE

En ce qui concerne les services d'évaluation et d'auto-évaluation, 74 % des SAE enquêtées déclarent disposer d'un système d'évaluation et d'auto-évaluation permettant d'évaluer les services offerts aux entrepreneurs (Figure 11). Pour la plupart, posséder un tel système est essentiel pour toute structure d'appui à l'entrepreneuriat, car il permet d'améliorer la qualité des services tout en corrigeant d'éventuels défauts identifiés. Cependant, seulement 43 % des SAE de l'échantillon ont affirmé avoir réalisé une enquête de satisfaction, alors que 47 % ont admis avoir satisfait les entrepreneurs accompagnés (Figure 11).

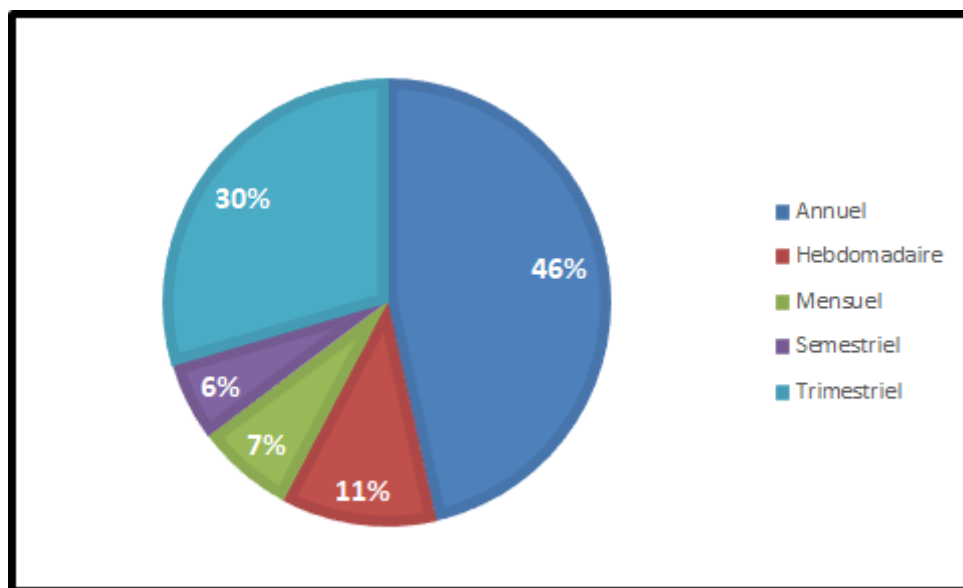
Figure 11: Répartition des SAE enquêtés selon l'existence ou non d'un dispositif de suivi évaluation, la réalisation d'une enquête de satisfaction et la satisfaction des besoins des PME



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

La figure 12 relative à la fréquence et périodicité d'évaluation interne de performance des SAE relève également que 46% des SAE conduisent une évaluation annuellement de leurs performances. Cependant seulement 6 % et 7% respectivement des SAE conduisent respectivement une évaluation de performances mensuellement et semestriellement. On constate également que seulement 11% font un suivi hebdomadaire de leurs performances. 30 % de l'échantillon enquêtée soutiennent faire une évaluation trimestrielle.

Figure 12: Périodicité et fréquence d'évaluation des SAE



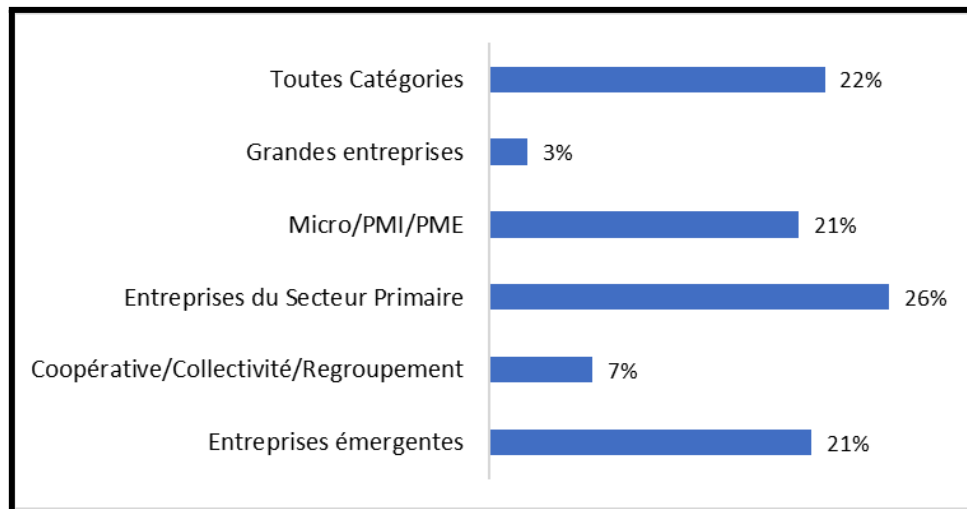
Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

2.2.7. Catégories d'entrepreneurs accompagnés par les SAE

Pour la classification des différents types d'entrepreneurs accompagnés, 22% des SAE affirment qu'elles appuient tous types d'entrepreneurs, c'est-à-dire une combinaison de toutes les catégories d'entrepreneurs. Si seulement 3% des SAE interviewées n'accompagnent que les grandes entreprises, 7% de l'effectif accompagnent en revanche les coopératives/collectivités/regroupements. Par ailleurs, 21% des SAE ont révélé que leurs services sont particulièrement tournés vers les PMIs, les PME et les micros entreprises.

Les structures d'appui dont les prestations sont plutôt orientées vers les entreprises du secteur primaire comme celles dans l'agrobusiness (cultures vivrières comme le maïs, les produits maraichers comme la tomate, oignons), l'élevage (notamment l'élevage des bovins dans le nord et les volailles) font 26% de l'effectif total (voir figure 13). Cette répartition des entrepreneurs montre l'importance des PMIs, PME, des micro-entreprises et des entreprises émergentes en matière de couverture de l'écosystème entrepreneurial du Bénin. Cette situation peut également s'expliquer par l'importance de l'effort des ONG et de l'État dans l'appui à ce grand nombre d'entrepreneurs que constituent les PMIs, PME, les micro-entreprises et les entreprises émergentes.

Figure 13: Répartition des SAE enquêtées par catégorie d'entrepreneurs appuyés

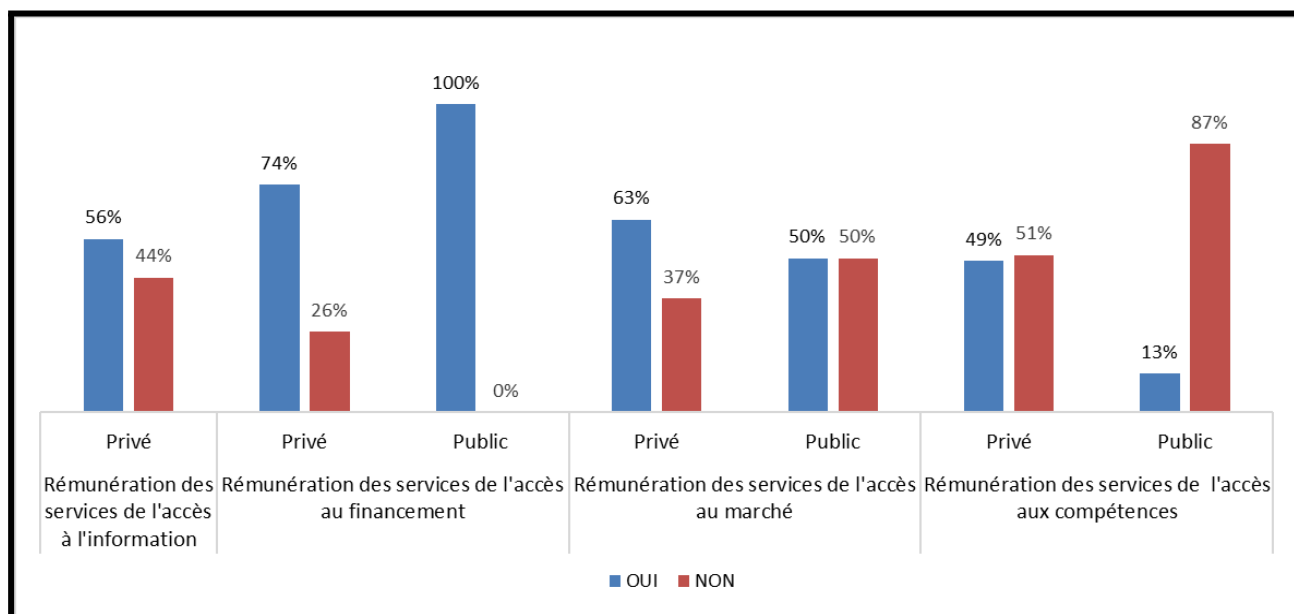


Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

2.2.8. Rémunération des prestations

Les structures rencontrées se découpent en deux secteurs : les structures privées et celles publiques. Il apparaît opportun de s'intéresser de près aux moyens mis en œuvre par les entrepreneurs pour rémunérer les services dont ils bénéficient de la part des différentes structures d'accompagnement. L'une des sources de financement des SAE est la rémunération des prestations qu'elles offrent.

Figure 14: Répartition des SAE en fonction de la rémunération ou non de leurs services par type d'accès, par secteur



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

En ce qui concerne la rémunération des différentes prestations offertes (Figure 14), les résultats dévoilent les proportions suivantes :

- **Rémunération des services de l'accès à l'information :** à ce niveau, 56 % des structures du secteur privé déclarent être rémunérés, tandis que 44 % ne le sont pas. Cependant, une part bien plus importante des structures du secteur public (74 %), déclarent être rémunérés, tandis que seulement 26 % ne le sont pas.
- **Rémunération des services de l'accès au financement :** Les services d'accès aux financements sont les plus demandés par les entrepreneurs avec un taux de rémunération de 74% pour le secteur privé et de 100% pour le secteur public.
- **Rémunération des services d'accès au marché :** Toujours dans l'optique de croissance et de génération de profit dans de meilleures conditions, les entrepreneurs ont tendance à payer (63% pour le privé et 50% pour le public) pour accéder aux opportunités de marché se matérialisant par le réseautage et des niches de rentabilité doublé d'une veille économique auprès des différentes structures d'accompagnement.
- **Rémunération des services d'accès aux compétences :** L'essentiel des services payés provient du secteur privé (49%) et du secteur public (13%). La faiblesse de rémunération dans le secteur public s'explique par les subventions de l'État d'une part et les offres d'accompagnement de renforcement de capacités des entrepreneurs d'autre part.

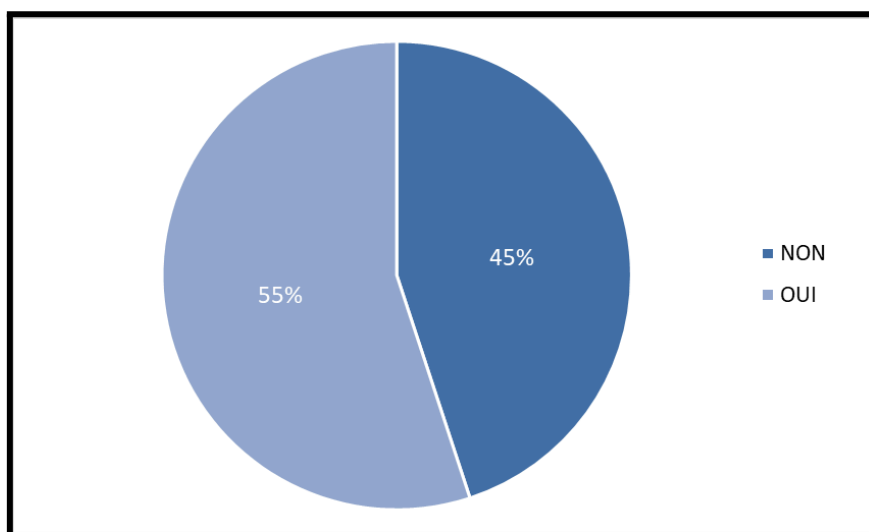
En outre, compte tenu du nombre limité des SAE dans les secteurs d'accès à l'information et aux marchés, les SAE ont la chance d'avoir des niches surtout quand cela concerne les entrepreneurs de

groupe 3. En ce qui concerne les entrepreneurs du groupe 1&2 ils sont surtout prêts à payer pour accéder aux offres de renforcement de capacités et de recherche de financements pour accélérer leurs entreprises.

2.2.9. Collaboration entre les SAE de l'écosystème

La Figure 15 présente l'existence de collaborations entre les SAE. 55 % des SAE de l'échantillon affirment collaborer avec d'autres structures d'appui aux entrepreneurs. Selon les déclarations desdites SAE, cette collaboration prend généralement la forme d'un échange de connaissances, de capacités et quelquefois de soutien en matière de gestion du personnel, formation et accompagnement.

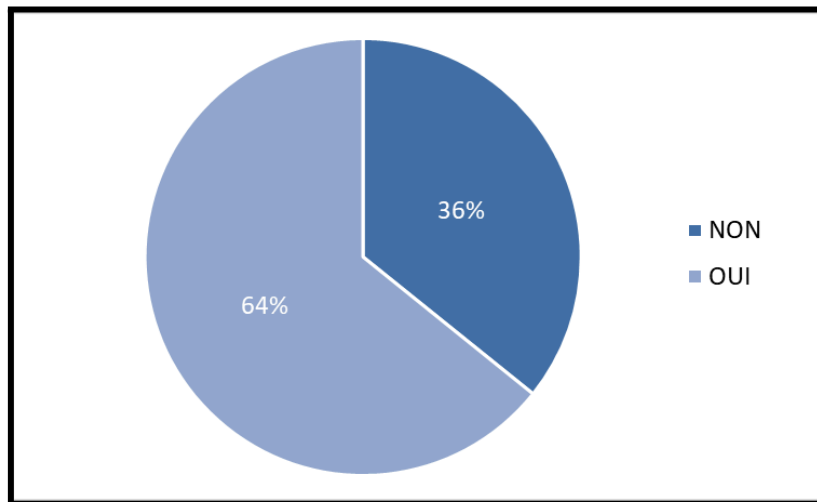
Figure 15: Aperçu de l'existence ou non d'une collaboration avec d'autre SAE



Source : *Données de terrain, Septembre à Octobre 2023*

De plus, sur tout l'effectif de l'échantillon, la majorité des SAE (soit 64% de l'effectif total) rencontrées déclarent de manière générale être membres d'un réseau professionnel contre 36 % qui affirment le contraire. La figure 16 illustre bien cette répartition.

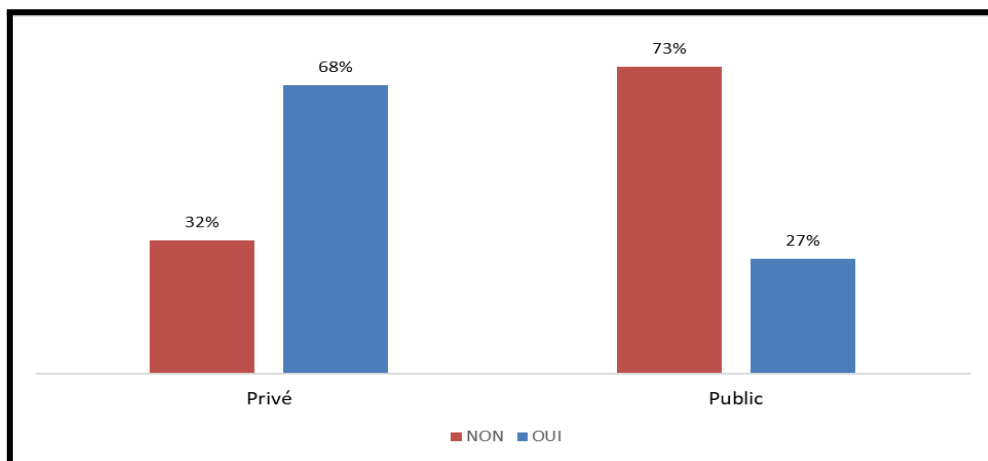
Figure 16: Répartition des SAE appartenant ou non à un réseau



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

Par ailleurs, en examinant de près la répartition suivant le statut public ou privé de ces SAE, des chiffres intéressants se dégagent (Figure 17). En effet, 27% des SAE du secteur public affirment être membres d'un réseau professionnel contre 68 % au niveau des structures privées. Cela porte à croire que les SAE du secteur privé accordent plus d'intérêt à intégrer un réseau que celles du secteur public.

Figure 17: Répartition des SAEs appartenant ou non à un réseau, selon le statut Public ou Privé



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

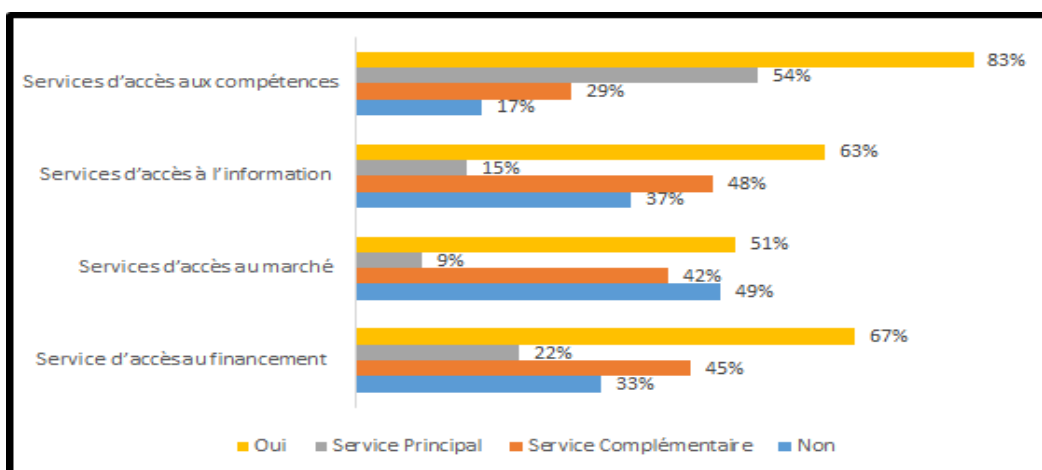
2.2.10. Type d'appui offert par les SAE

La figure 15 révèle les différents types d'appui offerts par les structures d'appui à l'entrepreneuriat. Leur polyvalence étant mise en exergue, on peut constater que même si 54% des structures ont pour activité principale l'accès aux compétences, elles font en revanche 83% de l'effectif total à offrir des

services dans ce domaine. C'est également le cas en ce qui concerne les SAE prestataires des services d'accès à l'information où, si 15% sont spécialisées dans le domaine, c'est plutôt 63 % de l'effectif total qui proposent des services d'accès dans ce secteur d'activité.

Par contre, seulement 9% des SAE interrogées déclarent avoir comme activité principale l'accès au marché contre 42% qui en ont fait une activité complémentaire. Par ailleurs, 22% des SAE déclarent le financement comme activité principale et 45% comme une activité secondaire.

Figure 18: Répartition des SAE enquêtées par type d'appui offert



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

Cependant, il est clair que l'accès aux compétences et le soutien au financement sont les activités principales des SAE au Bénin. Cependant, pour l'accès à l'information, bien qu'il ne représente pas une grande activité des SAE, 37 % des SAE ont signalé ne pas l'exercer. Ce même pourcentage est de 49% pour l'accès au marché.

Pour conclure, une analyse approfondie par type d'accès révèle que les SAE de l'écosystème entrepreneurial du Bénin sont majoritairement dans le domaine de l'accès aux compétences. La catégorie de l'accès au marché quant à elle, reste la moins pourvue des trois autres types d'accès. De même, si 1/5 des structures d'appui accompagnent toutes les catégories d'entrepreneurs, le reste offre des services spécifiquement aux grandes entreprises, aux micros entreprises, aux startups et aux coopératives.

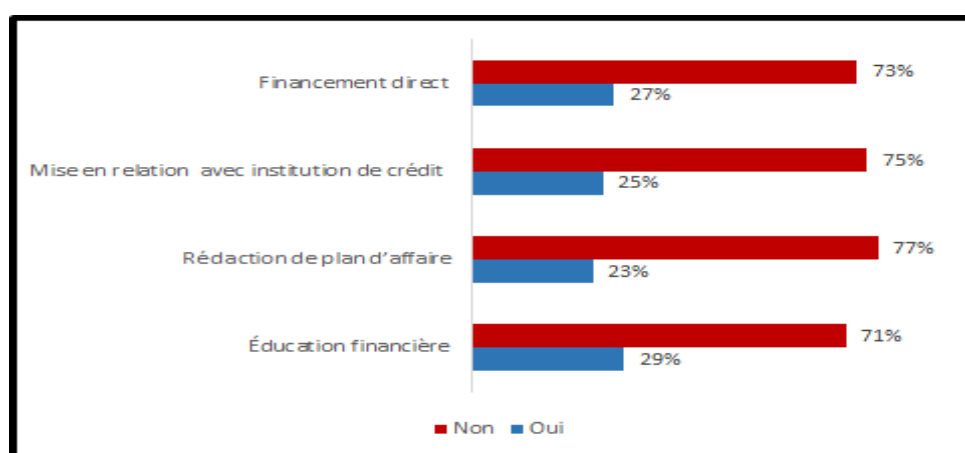
De plus, le fait que les SAE accompagnent les entrepreneurs pour accéder aux compétences et au financement peut s'expliquer par la nature de l'écosystème entrepreneurial béninois. Celui-ci est caractérisé par un secteur informel prédominant, marqué par un grand groupe d'entrepreneurs au début de leur aventure entrepreneuriale, ainsi que par des entrepreneurs émergents à la recherche de compétences et de capitaux.

2.2.11. Analyse approfondie des différents types d'accès

Cette section présente une analyse détaillée des différents domaines d'activités offerts par les Structures d'Accompagnement à l'Entrepreneuriat (SAE). Cette exploration permettra de mieux comprendre les nuances et les spécificités liées à chaque axe d'accès. Les tendances, les défis et les opportunités spécifiques à chaque domaine seront mis en lumière, offrant ainsi un aperçu plus approfondi de la dynamique de l'écosystème entrepreneurial dans le contexte béninois.

A. Accès au financement

Figure 19: Services proposés par les SAE dans l'axe d'accès au financement

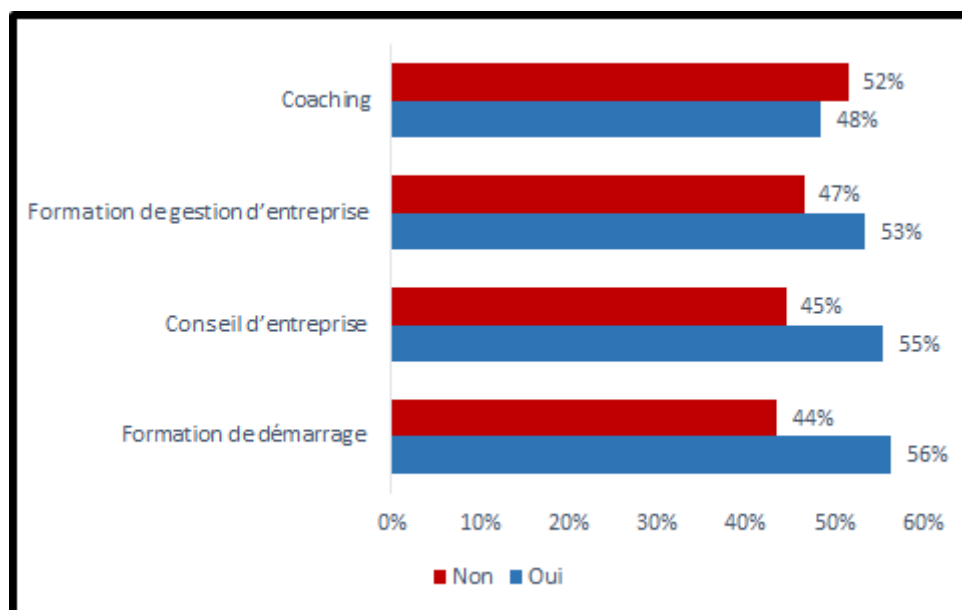


Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

La figure 16 montre les catégories d'offres offertes par les SAE qui œuvrent dans l'accès au financement des entrepreneurs. On peut noter une équivalence dans le poids des services offerts. Toutefois, c'est l'éducation financière (29%) qui est le service le plus proposé suivi de l'appui direct financier (27%), la mise en relation des institutions d'octroi de crédit (25%) et l'appui à la rédaction de plan d'affaires (23%). L'éducation financière englobe les formations qui sont dédiées à la bonne connaissance et à la gestion des outils financiers en entreprises, brossant les connaissances de base à la candidature aux financements ou à l'octroi de crédit dans les institutions financières. L'appui direct financier provient directement des fonds, le plus souvent sous forme de subventions des bailleurs aux SAE mis à disposition auprès des entrepreneurs pour leur permettre d'amorcer leurs activités. Le recours aux institutions de crédit est prépondérant avec les institutions de microfinances ou IMF, car ces dernières constituent leurs crédits sur l'épargne et la collecte. Elles sont donc plus accessibles aux entrepreneurs qu'aux banques qui apportent tout de même leur appui bien que limité aux entrepreneurs. La rédaction des plans d'affaires vient en support technique à l'éducation financière de même que la mise en relation avec les IMF.

B. Accès aux Compétences

Figure 20: Services proposés par les SAE dans l'axe d'accès aux compétences

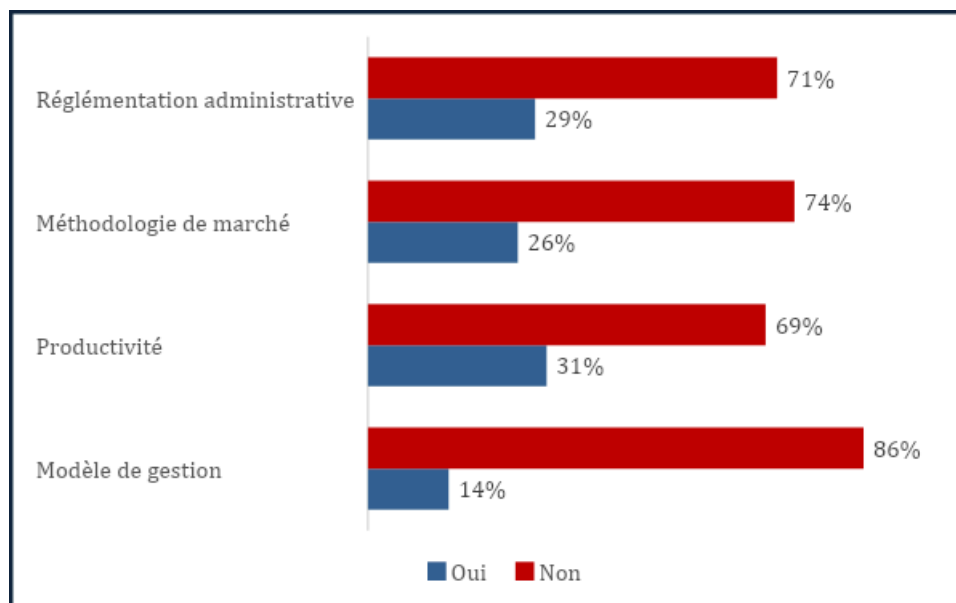


Source: Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

La couverture de la formation n'exclut aucune catégorie d'entrepreneurs, bien que les services proposés soient plus adaptés à un type d'entrepreneur que l'autre. La formation de démarrage est le service le plus offert (56%), tourné vers une clientèle d'entrepreneurs plus jeunes variant de l'idéation à l'incubation. Cette offre est beaucoup plus pertinente pour les entrepreneurs qui marquent leurs premiers pas. Cette statistique nous donne également un aperçu de l'engouement des entrepreneurs à se lancer de plus en plus dans le formel avec un intérêt pour les bonnes pratiques nécessaires pour une croissance durable. Le conseil d'entreprise (55%) est plus tourné vers les entrepreneurs qui ont déjà marqué leurs débuts et songent à passer à l'échelle supérieure. Il est aussi prisé par les jeunes entrepreneurs, mais dans le cas où ils ont déjà reçu une formation préliminaire. Le coaching (48%) et la formation en gestion d'entreprise (53%) sont des contenus très plébiscités dans l'appropriation des connaissances. Le coaching s'adresse beaucoup plus aux entrepreneurs qui souhaitent agrandir leurs activités, lesquels ont logiquement besoin d'un mentorat et d'une consultation dans le cadre des phases de croissance de l'entrepreneur. La formation en gestion d'entreprise est beaucoup plus flexible et couvre plusieurs catégories d'entrepreneurs, peu importe la taille de leur business et leur niveau de maturité. Cela explique d'ailleurs son niveau d'offre plus élevé par rapport à celui du coaching.

C. Accès à l'information

Figure 21: Services proposés par les SAE dans l'axe d'accès à l'information

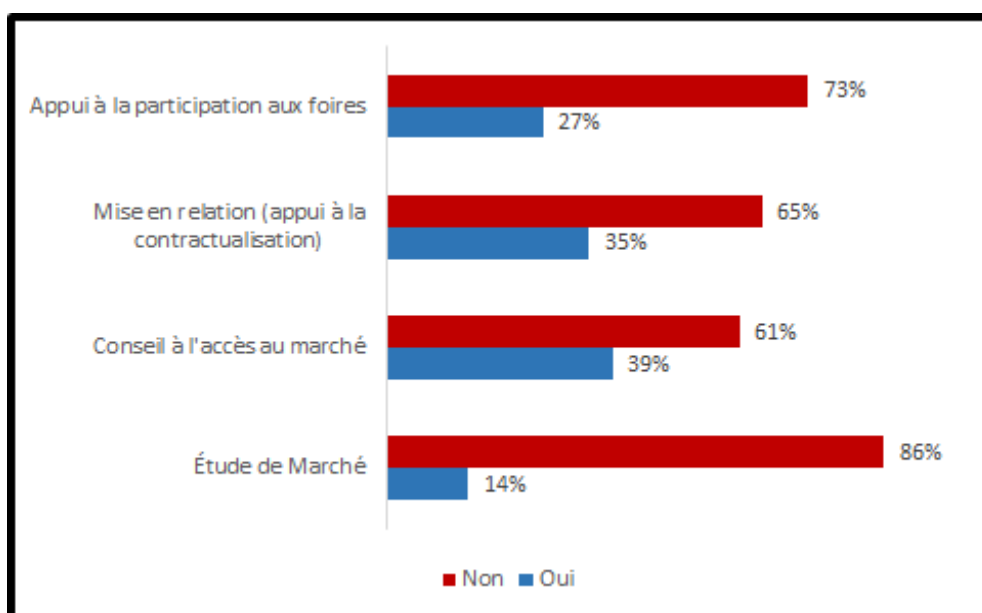


Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

De manière générale, l'accès à l'information englobe la recherche d'informations essentielles pour les entrepreneurs, quel que soit leur secteur d'activité. Bien que les bonnes pratiques d'analyse de ces informations cruciales demeurent indispensables, cette étude révèle que le service le plus fréquemment offert concerne tout ce qui touche à la productivité de l'entreprise. Cela englobe notamment les informations sur les niches d'approvisionnement et de rentabilité, facilitant ainsi la mise en relation avec des fournisseurs rentables. L'accès aux informations sur la réglementation de l'entrepreneuriat représente, dans cet axe, un service offert à hauteur de 29 % par les SAE intervenant dans ce domaine. La méthodologie de marché ou de veille économique est, quant à elle, proposée à 26 %, et le modèle de gestion de marché à 14 %, qu'il s'agisse des bonnes pratiques de gestion de partenariats avec les fournisseurs ou de la gestion de la relation client et de la fidélisation de la clientèle.

D. Accès au marché

Figure 22: Services proposés par les SAE dans l'axe d'accès au marché



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

Les structures d'accompagnement de cet axe focalisent principalement leurs interventions sur les conseils d'accès au marché (39 %), l'appui à la contractualisation (35 %) et l'appui à la participation aux foires (27 %). Bien que l'étude de marché soit cruciale pour la veille économique indispensable à la croissance, elle demeure le service le moins proposé (14 %). Cette lacune pourrait induire des conséquences directes, car les entrepreneurs, souvent peu familiarisés avec les études de marché, risquent de produire des analyses biaisées. Cette situation pourrait entraîner une inadéquation entre l'offre et la demande des produits sur le marché local. À long terme, cela pourrait entraver le développement du marché local au Bénin en limitant la compréhension approfondie des besoins et des opportunités du marché par les entrepreneurs, en raison d'une faible réalisation d'études de marché permettant de cerner les véritables besoins pour lesquels il convient de produire.

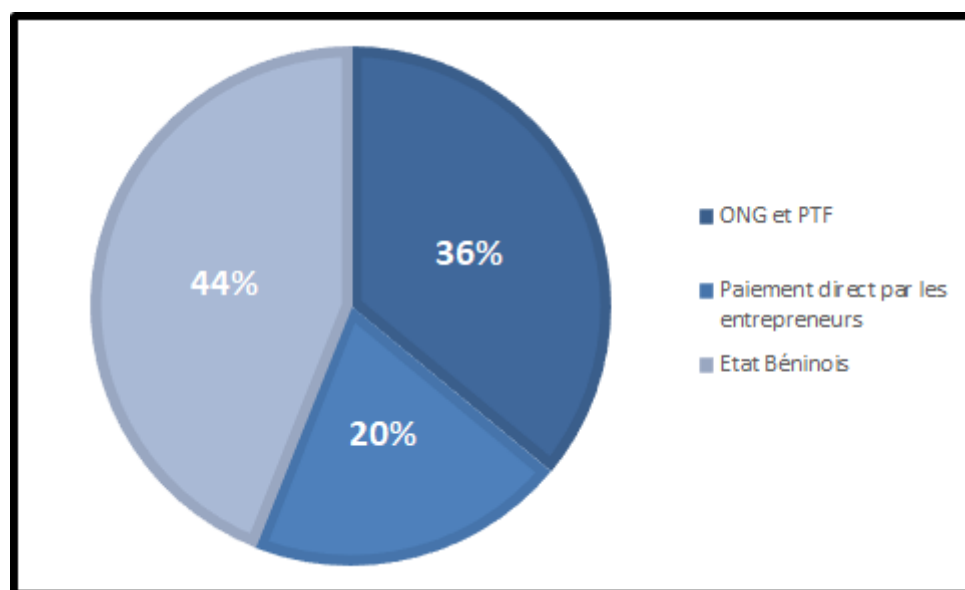
2.2.12. Financement des SAE

Au regard des données collectées, le financement des SAE privées se situe à trois niveaux. Le premier est la rémunération indirecte (36%) où la SAE obtient un contrat de prestations intellectuelles auprès d'un PTF sur la demande de ce dernier et suivant un cahier de charges précises. Le second niveau est la rémunération directe (20 %) où la PME sollicite l'appui de la SAE pour satisfaire ses besoins spécifiques. Dans le premier cas, le PTF est soit un bailleur de fonds à travers un projet ou une fondation, ou une ONG internationale ou soit l'État (44%). En outre, il est important de signaler que 85% de toutes les SAE de l'échantillon ont révélé avoir besoin d'un appui des ONG, des bailleurs de fonds ou de l'État béninois.

L'analyse de ces résultats révèle que les SAE rencontrées possèdent des systèmes de prestations et de paiement variés, lesquels définissent notamment les types de services à offrir aux entrepreneurs ainsi que les types d'appui dont ils peuvent bénéficier.

Les sources de financement sont pratiquement à trois niveaux dont les bailleurs de fonds (projet, ONG internationales, Fondations), l'État et les PME. C'est rare de voir des SAE qui bénéficient de plus d'une source de financement. Cependant, les SAE travaillant sur l'axe d'accès à la compétence, en particulier certaines ONG locales affirment qu'elles ont plus d'une source de financement selon les demandes.

Figure 23 : Répartition des SAE en fonction des sources de financements



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

2.2.13. Situation des SAE prestataires des services d'accès à l'information

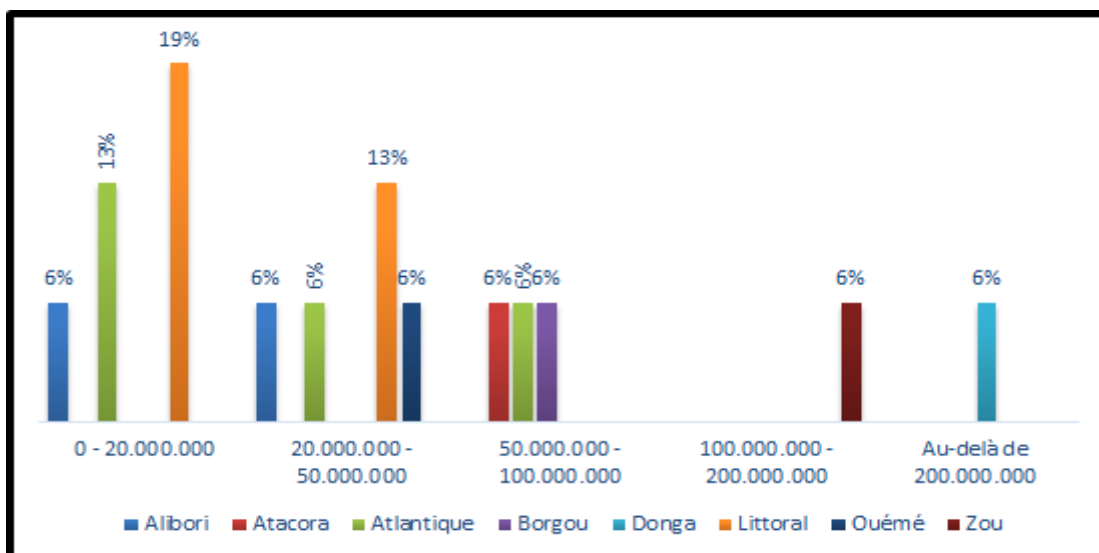
Même si elles ne représentent que 15% de notre échantillon, les SAE prestataires des services d'accès à l'information restent toutefois assez diversifiées et variées (voir **Tableau 17** en Annexe 1 pour les détails complets).

En effet, ce groupe est composé d'ONG locales, de certaines associations, de cabinets de consultation et d'ONG internationales. C'est le plus petit groupe. La plupart du temps, les structures de ce groupe ont leur siège implanté dans les environs de Cotonou/Calavi. Elles ont en moyenne 31 employés permanents en dehors de quelques-unes qui comptent plutôt entre 3 et 6 employés permanents. Si ces SAE se sont déclarées prestataires des services d'accès à l'information, elles affirment de surcroît avoir d'autres activités telles que le renforcement des capacités. Ces activités constituent d'ailleurs une part non négligeable de leur chiffre d'affaires. Néanmoins, sur le plan budgétaire, la majorité des

19 % ont leur chiffre d'affaires en dessous de 20 millions de francs CFA. Cela révèle que la plus grande difficulté de ces prestataires est le non-paiement par les entrepreneurs des prestations relatives aux services d'accès à l'information, d'autant plus que ce type de service n'est souvent pas rémunéré à juste valeur. La plus grande structure interviewée et ayant un chiffre d'affaires au-delà de 200 million FCFA est l'ONG Vivo+ dans la Donga œuvrant dans la sensibilisation et la promotion de l'entreprenariat féminin.

Par ailleurs, pour la plupart des SAE de cette étude, celles qui proposent des services d'accès à l'information sont moins représentées. C'est ce qui fait des SAE comme "Le Rural" des exceptions et des cas à étudier. Aussi, est-il important de souligner que les limites relatives au paiement des activités des SAE ont réduit ici, la participation de celles du secteur privé. En somme, le pourcentage de SAE spécialisées dans l'accès à l'information est assez faible (15%). Ces dernières offrent beaucoup plus leurs services à l'endroit des PME à revenus intermédiaires et de ceux à grands revenus. Pour atteindre leurs objectifs, elles s'évertuent à diversifier leurs activités à l'endroit de ces PME, ce qui n'est pas toujours évident en raison du fait que ces mêmes PME se passent en majorité de leurs services d'accès à l'information et préfèrent recourir à des canaux comme les réseaux sociaux. Pour compenser, les SAE de ce groupe développent de facto, des activités secondaires d'accès aux compétences à travers des formations spécifiques organisées à l'endroit des PME.

Figure 24: Classification des SAE dans l'accès à l'information selon la situation géographique et le chiffre d'affaires



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

❖ Analyse des Forces, Faiblesses, Menaces et Opportunités pour l'axe de l'information

Pour cet axe, les offres de services et les acteurs sont diversifiés. Pour une analyse SWOT, les SAE sont mis en deux groupes : public et privé. Les ONG, le privé (les cabinets et consultants) et les associations sont mis dans un groupe dénommé "le secteur privé" et l'état béninois et ses démembrements référencé comme "le secteur public".

Tableau 3: SAE Privées (ONG, Associations et Cabinets)

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ces SAE disposent d'un personnel qualifié ; ▪ Prestations de services en lien avec les secteurs comme l'agriculture, l'artisanat, le commerce, le tourisme, etc... ; ▪ SAE formellement enregistrées ; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Couverture géographique limitée pour la plupart des SAE ; ▪ Offres de services standards à tous les types de PME ; ▪ Séances de sensibilisation et d'information moins intenses à l'endroit des PME pour une meilleure appropriation de leur service ;

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diversification des activités constatées au niveau des SAE, le renforcement des capacités par exemple ; ▪ Intervention régulière à l'endroit des petites entreprises ▪ Promotion de l'entrepreneur à travers des publicités basées sur les courtes vidéos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accès limité aux matériels sophistiqués dans l'exercice de leur prestation ; ▪ Inexistence d'une étude de satisfaction auprès des PME pour apprécier la qualité des services offertes
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Présence de l'État pour assainir davantage le secteur ; ▪ Présence des PTF pour accompagner l'État dans son rôle régalién ; ▪ Possibilité de créer une plateforme nationale des SAE privées spécialisées dans l'accès à l'information ; ▪ Possibilité de faire du partenariat avec les SAE publiques ; ▪ Digitalisation des offres de services ▪ Disponibilité des PTF de manière à renforcer davantage les SAE dans leurs prestations conduisant ainsi à leur professionnalisation ; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mauvaise foi parfois développée par les SAE ; ▪ Recherche des ressources financières le plus souvent sans une philosophie ▪ La désinformation occasionnée par le social media

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Promotion du « digital literacy » comme source d'information rapide avec des méthodes incitatives comme une meilleure accessibilité à internet 	
--	--

Source : Collecte des données et analyse, Septembre-Octobre 2023

Tableau 4:SAE Publiques (ATDA et autres structures de l'État)

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existence d'un personnel qualifié ▪ Accès aux équipements de dernière génération ; ▪ Promotion de l'entrepreneuriat ; ▪ Couverture nationale des prestations ; ▪ SAE plus proche de leurs cibles avec des annexes dans les zones régionales comme Parakou, Djougou, Bohicon ; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Offres de services standards et donc moins flexibles de sorte à moins faire profiter les PME surtout les jeunes entrepreneurs de subsistance et les micro-entrepreneurs ; ▪ Inexistence d'une étude de satisfaction auprès des PME pour apprécier la qualité des services offerts et les effets du crédit sur leurs activités ; ▪ Peu de SAE disposant de certifications
Opportunités	Menaces

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existence des PTF pour l'accompagnement des SAE publiques dans la professionnalisation de leurs prestations ; ▪ Possibilité de créer une plateforme nationale regroupant toutes les catégories des SAE d'accès à l'information ; ▪ Promouvoir des partenariats SAE publiques-SAE privées 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Restructuration des SAE à la suite d'une réforme politique ou un changement de gouvernement ; ▪ Politisation accrue des interventions des SAE ; ▪ La désinformation
--	---

Source : Collecte des données, Septembre-Octobre 2023

Tableau 5:Diagnostic et recommandations

Diagnostic du secteur d'accès à l'information par les PME	Quelques recommandations
--	---------------------------------

<ul style="list-style-type: none"> ● Le secteur de l'accès à l'information par les entreprises au Bénin est relégué au second plan au profit des formations en entrepreneuriat et à celle de la recherche de financement ● Ce diagnostic est expliqué d'une part par la faible part du secteur d'accès à l'information dans l'accompagnement des entreprises en raison du comportement des entrepreneurs tourné vers la croissance rapide de leurs entreprises par la recherche des ressources et d'autre part par le manque d'initiative des autorités compétentes à renforcer ce secteur pourtant très capital pour les entrepreneurs 	<ul style="list-style-type: none"> ● Promouvoir davantage l'importance de l'information en entrepreneuriat ● Mettre en place une meilleure synergie d'actions entre les structures d'appui à l'entrepreneuriat dans le secteur de l'information et par secteur d'intervention ● Réglementer le secteur d'information avec un contrôle rigoureux basé sur la détention de certifications afin de garantir l'excellence de l'information, laquelle sera parfaitement alignée avec la politique gouvernementale ● Promouvoir le « digital literacy » comme source d'information rapide avec des méthodes incitatives comme une meilleure accessibilité à internet ● Coordonner avec les structures publiques pour la création d'une plateforme publique ou semi-publique travaillant avec les entrepreneurs et les SAE sur les échanges d'information et d'opportunités
---	---

2.2.14. Situation des SAE prestataires des services d'accès au Financement

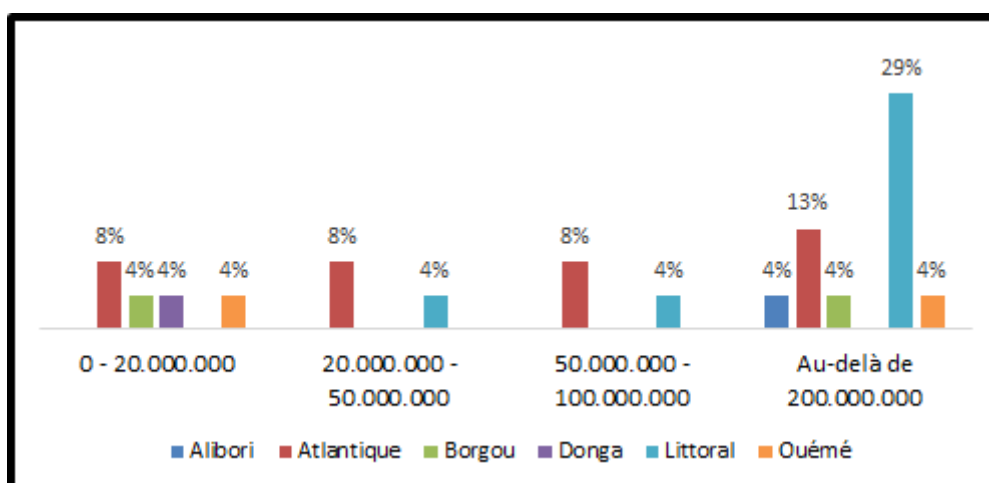
Les prestataires des services d'accès au financement constituent le second groupe le plus large après l'accès aux compétences. Pour les entrepreneurs, c'est le groupe le plus important, mais aussi le plus diversifié en matière d'offres de services. En effet, cinq catégories de SAE peuvent être identifiées dans ce groupe. Il s'agit de :

- Les institutions de microfinance (IMF) du secteur privé. La flexibilité sur les garanties fait de ce groupe, le plus prisé par les entrepreneurs de tous les groupes. Les IMF ont connu une grande expansion post-implication du gouvernement à travers le « Programme de microcrédits aux plus pauvres » (MCP) ;

- Les banques locales (grandes et petites) ;
- Les structures de l'État et les projets de développement ;
- Les ONG dans l'intermédiation et l'accompagnement financier ;
- Les caisses et fédérations mutuelles d'épargne et de crédit.

Ces institutions proviennent de manière générale de plusieurs sources : l'épargne intérieure, l'aide publique au développement (APD), le financement bancaire, l'investissement direct étranger, les structures de financement décentralisées et les financements innovants. Les secteurs de l'agriculture, de l'élevage et de l'agro transformation sont les secteurs que les entrepreneurs ont identifiés comme bénéficiaires de la majeure partie des services d'accès au financement lors des focus groups qui ont été conduits. (Voir ANNEXE 3 pour le détail des SAE par accès au financement.)

Figure 25: Classification des SAE prestataires des services d'accès au financement par région et par chiffre d'affaires



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

L'analyse de la situation des SAE qui œuvrent pour l'accès au financement des PME réside dans l'objectif de permettre aux entreprises de se concrétiser et de rendre leur modèle économique viable. On constate que la plupart des prestataires se concentrent au niveau du Littoral, plus précisément à Cotonou qui renferme 29 % des SAE enquêtées avec un chiffre d'affaires annuel au-delà de 200.000.000 FCFA dont on peut citer à titre d'exemple Fond National de Développement Agricole (FNDA) et le Mutualiste . Ce chiffre résulte du fait de la dynamisation de la demande de services au financement des PME implantées dans la zone et du fait de la concentration géographique de la capitale économique ainsi que sa proximité avec un marché dynamique de clientèles, de fournisseurs

et d'opportunités. Concernant les différents services offerts par les SAE de ce secteur géographique, nous avons principalement les services d'épargne, d'accès au crédit, de formation à l'éducation et à la gestion financière, de recherche de financement, d'appui conseil dans la gestion financière et l'élaboration de plan d'affaires. Nous remarquons également une concentration notoire dans le département de l'Atlantique qui présente un plus large éventail de structures d'accès au financement avec un poids financier diversifié suivi du département du Littoral. Les villes de Parakou (Borgou) et de Porto-Novo (Ouémé) sont sujettes à une plus grande disparité des services d'accès au financement du fait de la faible concentration des PME dans ces villes contrairement à Cotonou (Littoral) et à Abomey-Calavi (Atlantique).

En somme, seulement quelques SAE (24 sur 109) fournissent des services d'accès au financement. Elles monopolisent donc le secteur et offrent moins de possibilités pour les entrepreneurs du groupe 1 et une partie du groupe 2. Pour augmenter les opportunités pour les entrepreneurs du groupe 1 et une partie des entrepreneurs du groupe 2 dans le grand Nord, il convient alors de (i) faire un meilleur ciblage des besoins prenant en compte la faiblesse du marché comparativement aux entreprises dans le sud et au centre, (ii) tirer au maximum profit de l'innovation et des projets à fort impact, et (iii) construire des services financiers adaptés au marché dans le nord.

❖ **Analyse des Forces, Faiblesses, Menaces et Opportunités d'Accès au Financement**

Tableau 6: SAE Privées

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilité d'un personnel qualifié ; ▪ Existence de plusieurs offres de crédit ; ▪ Flexibilité sur les garanties demandées auprès des clients ; ▪ Adaptation des offres de crédit selon le secteur d'activité ; ▪ Disponibilité de fonds pour satisfaire la demande ; ▪ SAE au contact de la cible avec des annexes dans les départements ▪ SAE formellement enregistrées ; ▪ Conditions d'accès aux offres de services moins complexes ; ▪ Communication directe établie entre SAE et PME ; ▪ SAE disposant de certifications ; ▪ Taux de recouvrement allant à 95 % au moins ; ▪ Promotion de l'entrepreneuriat à l'endroit des jeunes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Faible appui conseil à une éducation financière ; ▪ Inexistence d'un suivi de contrôle permettant de s'assurer de l'usage effective des fonds empruntés ; ▪ Inexistence d'une étude de satisfaction auprès des PME pour apprécier la qualité des services offerts et les effets du crédit sur leurs activités.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Développement du e-financement ; ▪ Existence des structures spécialisées dans la recherche du financement ▪ Disponibilité des Partenaires à accompagner les SAE dans le renforcement des capacités de manière à être plus efficace dans leurs prestations ; ▪ Professionnalisation des SAE de manière à renforcer efficacement leur stratégie d'intervention (Possibilité d'obtention des certificats) ; ▪ Intervention de l'État de manière à régulariser le secteur ▪ Possibilité de créer une plateforme nationale des SAE qui sont particulièrement orientées vers l'appui aux PME ; ▪ Promouvoir un partenariat IMF-Banque, SAE privés-SAE publiques. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Concurrence rude affichée à travers la diversité des offres de crédit qui se matérialise par la variation du taux d'intérêt d'une SAE à un autre ; ▪ Les SAE sont fréquemment à la porte de la faillite ; ▪ Activités clandestines de certaines SAE enregistrées ou non-enregistrées ; ▪ La désinformation

Source : Collecte et analyse des données, Septembre-Octobre 2023

Tableau 7:SAE Publiques

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilité d'un personnel qualifié ; ▪ Mise en place d'un dispositif permettant d'accompagner les PME à remplir les conditions requises pour bénéficier du service; ▪ SAE au contact de la cible à travers des points focaux dans les structures décentralisées de l'État ; ▪ Formation à l'éducation financière des PME à travers une phase intense d'information et de sensibilisation ; ▪ Disponibilité illimitée de ressources pour satisfaire la clientèle ; ▪ Promotion de l'entrepreneuriat à l'endroit des jeunes ; ▪ SAE disposant de certifications. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conditions d'accès aux services très rigides ; ▪ Lenteur administrative qui occasionne le retard dans la mise à disposition des fonds qui ne cadrent plus avec le besoin qui dans le temps a évolué. ▪ Inexistence d'un suivi de contrôle permettant de s'assurer de l'usage effective des fonds empruntés ; ▪ Inexistence d'une étude de satisfaction auprès des PME pour apprécier la qualité des services offerts et les effets du crédit sur leurs activités ; ▪ Faible taux de recouvrement.
Opportunités	Menaces

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existence des PTF pour l'accompagnement des SAE publiques pour la mobilisation des ressources financières ; ▪ Développement du e-financement ; ▪ Possibilité de créer une plateforme nationale regroupant toutes les catégories des SAE d'accès au financement ; ▪ Promouvoir des partenariats SAE publiques-SAE privées. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disparition de certaines SAEs à la suite d'une réforme politique ou un changement de gouvernement ; ▪ Politisation accrue des interventions des SAE ; ▪ Retard dans la conception et l'implémentation des activités ; ▪ La désinformation.
--	---

Source : Collecte et analyse des données, Septembre-Octobre 2023

Tableau 8: Diagnostic et recommandations

Diagnostic du secteur d'accès au financement par les PME	Quelques recommandations
---	---------------------------------

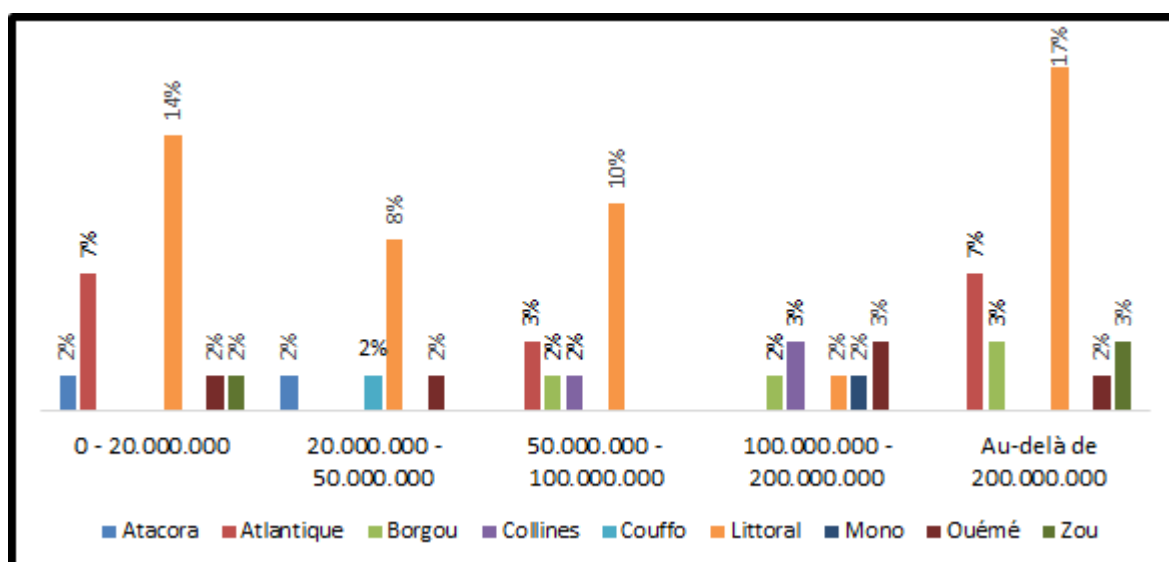
- Étant donné que l'accès au crédit par les institutions de microfinance est beaucoup plus privilégié pour la facilité d'accès au crédit, le secteur se heurte toutefois à la faiblesse de l'épargne publique résultant elle-même de la faiblesse de l'économie en général dû à l'inflation. Cela implique en réalité que plus de ressources soient allouées à la consommation qu'à l'épargne
- Le caractère majoritairement informel des jeunes entreprises et des micro-projets qui absorbent l'assistance et la puissance de couverture des IMF, car ne disposant pas de garantie nécessaire pour accéder au système bancaire
- Faiblesse des IDE résultant de la faible compétitivité des entreprises au Bénin et de l'environnement des affaires
- La forte dépendance des structures d'accompagnement aux aides étrangères à travers divers financements et programmes

- Renforcer la formation à l'éducation financière, la formation continue des entreprises à la gestion de la trésorerie, à la structuration et à la réalisation d'un plan d'affaires afin d'outiller les entreprises à mieux gérer les chocs économiques éventuels et pour augmenter la résilience et la tenue dans le temps des entreprises
- Renforcer la spécialisation des acteurs privés et leurs regroupements en interprofessions afin d'avoir une meilleure segmentation sectorielle, de quoi permettre aux autorités compétentes d'identifier clairement leurs besoins et d'y répondre
- Rendre viable le modèle économique des SAE afin de réduire leurs dépendances vis-à-vis des aides étrangères et des institutions internationales en incitant les entreprises à payer pour leurs services d'accompagnement
- Renforcer la synergie d'actions entre les SAE œuvrant dans le cadre de l'accès au financement des entrepreneurs
- Créer une plateforme d'information sur les opportunités de capital ou d'investissement des petites et moyennes entreprises.

2.2.15. Situation des SAE prestataires des services d'accès aux compétences

Les SAE prestataires des services d'accès aux compétences constituent le plus grand groupe. Elles constituent 54% de l'effectif total. Il s'agit d'un groupe diversifié composé des ONG nationales et internationales, des structures du secteur public et parapublic, des consultants locaux et internationaux. Ce groupe compte particulièrement toutes les catégories des SAE étudiées dont la diversité peut également être constatée au niveau du chiffre d'affaires et du nombre des employés. Si ce nombre varie notamment entre 0 et 252 employés permanents, il faut remarquer que les SAE de cette catégorie comptent en moyenne 56 employés.

Figure 26: Classification des SAE prestataires des services d'accès à la compétence en fonction de la situation géographique et du chiffre d'affaires



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

La même disparité ne se constate toutefois pas au niveau de la distribution géographique des sièges de ces différentes SAE prestataires des services d'accès aux compétences, comme le montre la figure ci-dessus. La majorité des SAE qui fournissent l'accès au renforcement de la compétence ont leur siège dans le littoral dans l'Atlantique. Cette dispersion géographique montre une fois encore les difficultés des entrepreneurs des départements du grand Nord et ceux du Centre à se référer aux SAE de ce groupe. Une implantation d'agences annexes de ces structures dans ces différentes zones serait donc un idéal. De même, faut-il souligner que l'élément primordial pour un succès en matière d'appui au renforcement de la compétence est l'existence d'une expertise en la matière, notamment en ce qui concerne l'utilisation des technologies novatrices.

Par ailleurs, même si les services offerts par les SAE dans le domaine de l'accès aux compétences demeurent très variés sur le territoire, ils dépendent malheureusement de la demande des entrepreneurs. À ce propos, si les entrepreneurs des groupe 1 et 2 reçoivent des services des ONG locales et internationales, de l'État et des projets de développement, les entrepreneurs du groupe 3 et certains du groupe 2 sont beaucoup plus exigeants quant à la qualité des prestations offertes, car ils sont capables de payer leurs services.

Il serait également intéressant que les supports des projets de développement et ceux des ONG puissent aider les entrepreneurs à connaître les SAE dans les domaines précis, ou les structures ayant bénéficié desdits supports et pouvant les aider. Aussi, est-il important de souligner la valeur des certifications et la constitution des pôles de compétence existants par département et/ou par secteur. Ceci créera notamment un répertoire pour les entrepreneurs. Cette idée peut être développée par TechnoServe à travers la mise en place d'une plateforme dédiée qui sera annuellement mise à niveau.

En somme, les prestataires des services d'accès à la compétence sont les plus dominants parmi les différentes SAE enquêtées. Installés majoritairement dans le Littoral et l'Atlantique, on relève comme plus grosse firme ATDA 7, RENACA, DEDRAS ONG, Talent Plus Conseils qui disposent de plus de 200 000 000 FCFA d'accompagnement aux entrepreneurs. Néanmoins, toutes les structures d'accompagnement en renforcement de capacités devront chercher à se spécialiser, mettre à niveau leur personnel, étendre leur zone d'intervention, se doter des moyens nécessaires pour se différencier, de quoi servir au mieux tous les entrepreneurs du pays. Certaines organisations comme TechnoServe peuvent servir de pont et accompagner ces SAE dans ce processus.

❖ **Analyse des Forces, Faiblesses, Menaces et Opportunités d'Accès à la Compétence**

Tableau 9 : SAE Privées

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ● Les SAE disposent d'un personnel qualifié ; ● 75 % des SAE ont une couverture nationale ; ● 15 % des SAE appartiennent au réseau GERME ; ● Existence de groupes diversifiés, les ONG, les cabinets... par exemple ; ● Développement des outils spécifiques pour l'accompagnement des PME ; ● SAE octroyant des appuis pour l'accès au marché, à l'information et au financement ; ● Offre de services adaptés aux catégories de PME ; ● Promotion de l'entrepreneuriat ; ● SAE spécialisées dans le secteur de l'agriculture, de l'artisanat et du commerce. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Inexistence d'une étude de satisfaction auprès des PME pour apprécier la qualité des services offerts et les effets du crédit sur leurs activités ; ● Faible autonomisation des SAE ; ● SAE toujours dans la recherche de contrats de prestation de service avec les PTF pour l'appui aux PME.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ● Disponibilité des Partenaires à accompagner les SAE dans le renforcement des capacités de manière à être plus efficace dans leurs prestations d'où la professionnalisation ; ● Professionnalisation des SAE de manière à renforcer efficacement leur stratégie d'intervention (Possibilité d'obtention des certificats) ; ● Intervention de l'État de manière à régulariser le secteur ● Possibilité de créer une plateforme nationale des SAE qui sont particulièrement orientées vers l'appui aux PME ; ● Promouvoir un partenariat SAE privées-SAE Publiques. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Activités clandestines de certaines SAE ; ● La désinformation

Source : Collecte et analyse des données, Septembre-Octobre 2023

Tableau 10: SAE Publiques

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ● Demande de services existante ; ● Disponibilité d'un personnel qualifié ; ● Promotion de l'entrepreneuriat ; ● SAE au contact des PME à travers l'existence des Structures Décentralisées ; ● Autonomisation des SAE ; ● Collaboration avec les SAE publiques. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Inexistence d'une étude de satisfaction auprès des PME pour apprécier la qualité des services offerts et les effets du crédit sur leurs activités ; ● Lenteur administrative dans l'octroi des prestations ; ● Appui plus ou moins régulier auprès des PME.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ● Existence des PTF pour l'accompagnement des SAE publiques dans la professionnalisation de leurs prestations ; ● Accès aux certificats spécifiques ; ● Possibilité de créer une plateforme nationale regroupant toutes les catégories des SAE d'accès aux compétences ; ● Partenariats SAE publiques-SAE privées. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Restructuration des SAE à la suite d'une réforme politique ou à un changement de gouvernement ; ● Politisation accrue des interventions des SAE ; ● La désinformation.

Source : Collecte et analyse des données, Septembre-Octobre 2023

Tableau 11: Diagnostic et recommandations

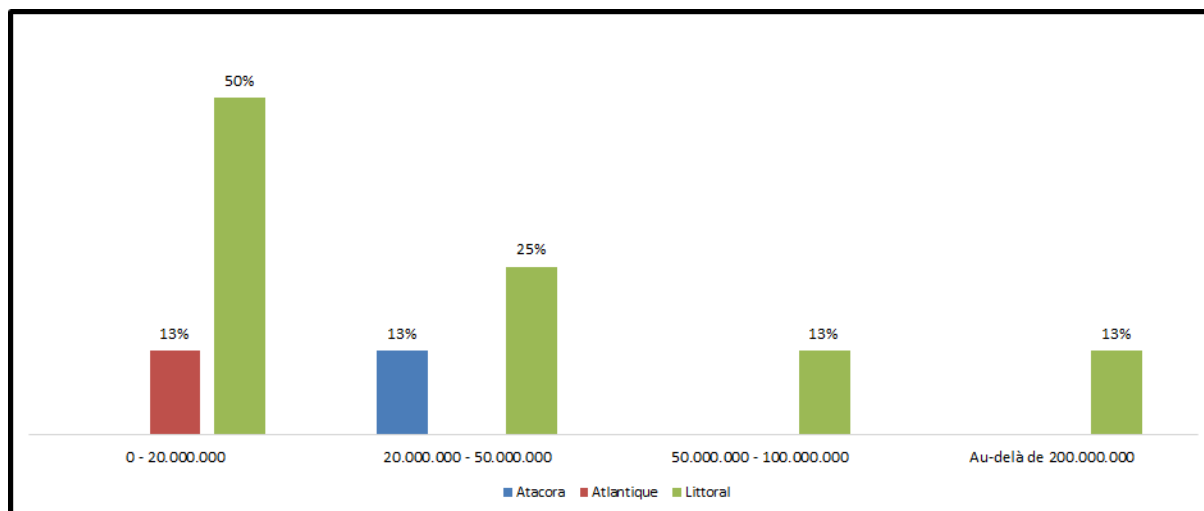
Diagnostic du secteur d'accès aux compétences	Quelques recommandations
<ul style="list-style-type: none"> ● La compétitivité du secteur n'est pas que bénéfique pour la diversité de la formation mise à disposition des entrepreneurs, car elle disperse davantage le focus sur l'essentiel à savoir en matière de connaissances de bases des entrepreneurs ● La faible synergie d'actions entre les acteurs qui œuvrent dans le domaine d'accès aux compétences. Selon cette étude, 52% des SAE ont des axes de partenariat, ce qui témoigne que près d'une SAE sur deux n'a aucun partenariat. ● Le manque de spécialisation et de professionnalisation de ces SAE. La plupart des SAE qui œuvrent dans le domaine d'accès aux compétences ne sont pas qu'exclusivement axées dans ce domaine 	<ul style="list-style-type: none"> ● Mieux réguler le secteur d'accès aux compétences impliquant les autorités publiques et les acteurs du domaine de la formation et des renforcements des capacités des acteurs sur les thématiques bien définies sur l'évolution sectorielle et la demande effective de ces formations ● Procéder à une segmentation de l'offre à la formation d'entreprise par un cluster des acteurs qui opèrent dans la même thématique afin d'accroître l'impact de cette initiative ● Créer un système de contrôle de qualité des interventions de renforcement des capacités ● Renforcer et standardiser l'idée de certifications dans le domaine

2.2.16. Situation des SAE prestataires des services d'accès au marché

Les SAE qui offrent aux entrepreneurs l'accès au marché forment le plus petit groupe de l'échantillon. Ce groupe est composé de 10 SAE au total. L'accès au marché est considéré comme un service très important au même titre que l'accès au financement par les entrepreneurs lors des discussions durant les focus groups. Les sièges de toutes les SAE prestataires des services d'accès au marché peuvent être répertoriés dans les départements du Littoral et de l'Atlantique (voir figure 23). Les SAE

de ce groupe ont en moyenne 22 employés permanents. Les SAE : SOLIDAR'IT et APIEX comptent respectivement le minimum (01) et le maximum (80) d'employés de l'échantillon.

Figure 27: Classification des SAE prestataires des services d'accès au marché en fonction de la situation géographique et du chiffre d'affaires



Source : Données de terrain, Septembre à Octobre 2023

Dans le littoral, la ville de Cotonou est considérée comme la base de l'accès au marché. Cela se justifie par la disponibilité d'une grande clientèle et d'un grand nombre d'opportunités dans ce secteur formant un marché particulièrement dynamique comme c'est le cas pour l'accès au financement. Ces structures d'accompagnement sont beaucoup plus axées sur la mise en relation des entreprises avec les diverses parties prenantes de leur secteur d'activité au niveau de la production, mais aussi sur un encadrement relatif aux produits finis. En effet, à l'étape de production, les SAE prestataires des services d'accès au marché permettent aux entrepreneurs d'accéder à un vaste réseau d'approvisionnement afin qu'elles puissent se procurer les intrants au meilleur prix.

Ensuite, ces SAE forment les entreprises concernées à l'étude et à la segmentation du marché, à l'atteinte de la clientèle ainsi qu'à sa pérennisation. Au-delà d'un encadrement de base sur le processus de production, les entreprises formées sont donc également bien outillées au niveau de l'output. Nous tenons aussi à souligner qu'étant donné le caractère polyvalent des prestations offertes par les structures d'appui, l'accès au marché comme spécialité d'une SAE est parfois connexe à l'accès à l'information. Dans le même temps, les SAE prestataires des services d'accès au marché jouent quelques fois un rôle de médiation pour l'accès au financement dans la mise en relation des entrepreneurs avec diverses parties prenantes de leur secteur d'activité. En ce qui concerne les axes de partenariats des différentes SAE de ce groupe, 67 % ont affirmé ne disposer d'aucun axe de

partenariat avec d'autres SAE. Pour les 33% qui ont des axes de partenariat avec d'autres structures, les partenaires identifiés sont entre autres la CLCAM, Prototypage et TechnoServe.

En conclusion, autant que l'accès au financement, aux compétences et à l'information, l'accès au marché est jugé très important par les entrepreneurs. Le plus grand leader de cet axe est le projet Digiboost-Sèmè City qui dispose d'un fond de plus de 200 000 000 FCFA pour les entrepreneurs. Le nombre des SAE dans le domaine reste toutefois limité et ces dernières n'arrivent pas encore à répondre entièrement aux besoins des entrepreneurs, en l'occurrence ceux des Groupe 1 : Les micro-entreprises (Chiffres d'affaires mensuels 0-90 000 FCFA), Groupe 2 : Micro-entreprises (Chiffres d'affaires mensuels 100 000 FCFA-800 000 FCFA). Dans le même temps, les petites entreprises pensent que la Chambre de Commerce, l'État (APIEX) et certaines institutions comme TechnoServe sont à même sinon devraient prendre le leadership dans ce domaine. La raison en est qu'il y a assez d'opportunités à saisir par les SAE de ce groupe. En cela, une organisation et une professionnalisation de leur staff s'avèrent indispensables.

❖ Analyse des Forces, Faiblesses, Menaces et Opportunités d'Accès au Marché

Tableau 12: SAE Privées

Forces	Faiblesses
--------	------------

<ul style="list-style-type: none"> ● Existence par endroit des SAE spécialisées dans l'accès au marché ; ● Existence d'un personnel qualifié au sein des SAE ; ● SAE formellement enregistrées ; ● SAE disposant de certification ; ● SAE au contact de leurs cibles avec des annexes dans les départements ; ● Couverture nationale. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Confusion des SAE offrant un accès au marché avec celles spécialisées dans l'accès aux compétences ; ● Non autonomisation des SAEs qui évoluent de manière à disposer dans la majorité des cas d'un contrat de prestation avec un PTF (forme de subvention à l'endroit des PME) ; ● Inexistence d'une étude de satisfaction auprès des PME pour apprécier la qualité des services offerts et les effets du crédit sur leurs activités ; ● Faible information et sensibilisation des SAEs à l'endroit des PME sur les offres de services ; ● Faible connaissance des PME de l'environnement économique béninois en termes d'offre et de demande effective des SAE en termes de services d'accès au marché.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ● Disponibilité des Partenaires à accompagner les SAE dans le renforcement des capacités de manière à être plus efficace dans leurs prestations d'où la professionnalisation ; ● Professionnalisation des SAE de manière à renforcer efficacement leur stratégie d'intervention (Possibilité d'obtention des certificats) ; ● Intervention de l'État de manière à régulariser le secteur ● Possibilité de créer une plateforme nationale des SAE orientés uniquement vers l'appui aux PME ; ● Promouvoir des partenariats SAE privés-SAE Publics. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Activités clandestines de certaines SAE ; ● La désinformation ou le manque d'information sur l'accès au marché.

Source : Collecte et analyse des données, Septembre-Octobre 2023

Tableau 13: SAE Publiques

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ● Disponibilité d'un personnel qualifié ; ● SAE beaucoup plus rapprochées de leurs cibles avec la présence des Structures Décentralisées dans les départements. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Inexistence d'une étude de satisfaction auprès des PME pour apprécier la qualité des services offerts et les effets du crédit sur leurs activités ; ● Faible appui à l'endroit des PME ; ● Inexistence d'une étude de satisfaction auprès des PME pour apprécier la qualité des services offerts et les effets du crédit sur leurs activités.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ● Existence des PTF pour l'accompagnement des SAEs publiques dans la professionnalisation de leurs prestations ; ● Possibilité de créer une plateforme nationale regroupant toutes les catégories des SAE d'accès au marché ; ● Promouvoir des partenariats SAE publiques-SAE privées. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Restructuration des SAE à la suite d'une réforme politique ou à un changement de gouvernement ; ● Politisation accrue des interventions des SAE ; ● La désinformation.

Source : Collecte des données, Septembre-Octobre 2023

Tableau 14: Diagnostic et recommandations

<p>Diagnostic du secteur d'accès au marché</p>	<p>Quelques Recommandations</p>
---	--

<ul style="list-style-type: none"> ● Manque de synergie d'actions entre les SAE prestataires des services d'accès au marché. Seulement 22 % ont des axes de partenariat. 11 % y sont favorables et 67% n'en ont carrément pas ● Faiblesse de la veille économique dans un contexte économique en plein essor et drainé par l'ouverture sur le monde ● Faible connaissance des PME de l'environnement économique béninois en termes d'offre et de demande effective des SAE en termes de services d'accès au marché ● Manque de compétitivité des PME 	<ul style="list-style-type: none"> ● Promouvoir l'entrepreneuriat digital. L'économie numérique a une forte capacité d'expansion sur le plan national, mais aussi à l'échelle internationale ● Créer un data centre d'entrepreneuriat avec un focus spécialement dédié à l'analyse des comportements des consommateurs, la veille économique dans les besoins des consommateurs en confrontation avec le coût de production des produits qui répondent à ses besoins, précisément pour arriver à élaborer le plafonnement des prix qui à son tour pourra booster la consommation ainsi que la compétitivité des entreprises ● Promouvoir une meilleure communication et connaissance des évolutions sectorielles à travers les synergies d'actions et/ou partenariats entre les différentes SAE qui opèrent dans le domaine d'accès au financement
--	---

2.3. Analyse comparative des besoins des entrepreneurs et les offres des SAE

Afin d'apprécier les lacunes du système d'offres de services entre les SAE et les entrepreneurs, une étude comparative basée sur la triangulation des informations par axe a été réalisée. Les résultats sont consignés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 15: Appréciation des offres de service délivrées par les SAE

Type de PME	Accès au financement		Accès au formation et coaching		Accès à l'information		Accès au marché	
	Appréciation services rendus	Appréciation des besoins	Appréciation des services rendus	Appréciation des besoins	Appréciation de Services rendus	Appréciation des besoins	Appréciation des services rendus	Appréciation des besoins
Groupe 1: Jeunes entrepreneurs de subsistance	<p>Seulement quelques services rendus par ONG, les structures de l'État et les projets ;</p> <p>Le secteur privé a des conditions draconiennes pour ce groupe</p>	<p>Beaucoup de besoins non couverts par les SAE par manque de garantie.</p>	<p>Beaucoup de services sont rendus par les ONG, les structures de l'État et parapubliques.</p>	<p>Beaucoup de demandes dans le domaine de l'artisanat.</p>	<p>Séances de sensibilisation sur les opportunités et les moyens d'action.</p>	<p>Beaucoup de besoins existent surtout les besoins individuels des entrepreneurs.</p>	<p>Les services de l'État et les ONG sont très actifs, mais leurs actions sont limitées.</p>	<p>Les besoins existent et restent non couverts par manque de moyens par ce groupe.</p>
Groupe 2: Micro-entrepreneurs	<p>Beaucoup de services sont rendus par toutes les catégories de SAE (État, ONG, projets, secteur privé).</p>	<p>Une large partie des besoins restent non couverts par manque de garantie et d'instruments adéquats.</p>	<p>Services prioritairement de la part des ONG, de l'État et des consultants privés.</p>	<p>Beaucoup de besoins ne sont pas pris en compte. Besoin de suivi et de la continuité.</p>	<p>Accès à l'information générale au niveau des ONG, les structures de l'État et une petite partie de consultants.</p>	<p>Les besoins sont nombreux et diversifiés. Les besoins sont collectifs et individuels.</p>	<p>Services individuellement rendus par les ONG, l'État et par les consultants.</p>	<p>Beaucoup de besoins non satisfaits existent ici.</p>
Groupe 3 : Petites entreprises	<p>Les services sont proposés par différents types de SAE (grandes banques, les institutions de microfinance en occurrence).</p>	<p>Peu de besoins restent non couverts.</p> <p>Les structures de l'État interviennent pour des orientations</p>	<p>Un très large choix d'offres de formation de bonne qualité leur sont accessibles et sont dispensées par des structures d'accompagnement privées.</p>	<p>Peu de demandes allant dans le sens des services d'accès à la formation.</p>	<p>Les informations sont disponibles et payées à juste valeur s'il le faut.</p>	<p>Les besoins en information sont rapidement pris en compte par les SAE.</p>	<p>Les structures internationales, l'État et le secteur privé payant interviennent pour permettre à ces entreprises d'atteindre les marchés internationaux.</p>	<p>Peu de demandes pour ce type d'accès.</p>

2.4. Analyse des forces et faiblesses des SAE

Tableau 16: Analyse des faiblesses des SAE

Forces des SAE

- Diversité et variétés des SAE ;
- SAE disposant des ressources financières et logistiques adéquates pour le travail ;
- Certaines SAE sont en réseau de prestataires et partenariats ;
- La majorité des SAE détiennent le "Savoir-faire" ;
- Certaines SAE ont mis en place un suivi rapproché à travers des facilitateurs polyvalents présents dans les communes ;
- Existence de partenaires divers et variés ;
- Disponibilité de personnel qualifié, des outils et technologies novatrices ;
- Formation continue de staff et disponibilité de supports et coachs ;
- Existence d'un climat de confiance avec les PME ;
- Valorisation des réseaux sociaux des associations ;
- Accompagnement des PTF ;
- Méthodes de travail adaptées aux types d'entreprises ;
- Certaines SAE disposent de certifications pour les prestations offertes.

Faiblesses des SAE

- Manque de collaboration entre les SAE intervenant dans le même domaine ;
- Rémunération des services non adaptables aux PME ;
- Inexistence par endroit d'un système de suivi-évaluation des supports et activités d'accompagnement ;
- Manque relatif d'information sur les structures capables d'accompagner les entrepreneurs ;
- Insuffisance de connaissances requises dans le renseignement sur les systèmes d'auto-évaluation, difficultés financières (le financement ne couvre pas tous les besoins de l'entrepreneur), très peu d'entrepreneurs développent une stratégie de positionnement sur le marché ;
- Manque de soutien des structures administratives étatiques
- Concurrence déloyale des structures non-qualifiées ou n'ayant pas les ressources humaines adéquates ;
- Manque de règles et politiques de catégorisation, de certification et de professionnalisation des SAE ;
- Manque de leadership et de revue de qualité des services offerts ;
- Tous les services au sein des SAE ne sont pas fonctionnels

2.5. Recommandations à l'endroit de TN pour un accompagnement durable des PME par les SAE

Les SAE offrent une panoplie de services et supports aux entrepreneurs. Cette capacité d'offre est imputable aux ressources privées dont elles disposent et qui leur permet de couvrir un tant soit peu le territoire béninois. Cependant, les entrepreneurs durant les focus groups ont souhaité un soutien plus accru et une meilleure qualité des services d'accès au financement, d'accès à l'information et au marché pour les entrepreneurs du groupe 1 et ceux du groupe 2. Les non-bénéficiaires du groupe 1 et ceux du groupe 2 ont souhaité que les SAE prennent en compte le fait que les services qui leur sont rendus ne sont pas toujours à la hauteur de leurs attentes surtout pour ceux d'entre eux qui n'arrivent pas à payer lesdits services.

Pour un soutien durable aux entrepreneurs, nous suggérons que TechnoServe prenne le rôle de leader dans :

- Le réseautage et l'organisation des SAE ;

- La certification et la professionnalisation des SAE ;
- La mise en place d'une plateforme regroupant des SAE selon leurs activités pour dupliquer l'impact auprès des entrepreneurs cibles.

2.6. Recommandations à l'endroit de l'État pour l'appui aux SAE et aux entrepreneurs

L'État béninois a un rôle de premier plan à jouer pour faciliter le déroulement des activités des SAE et entrepreneurs. À cet effet, pour mieux jouer son rôle régalién, les recommandations ci-après sont formulées :

- ❖ Faciliter la certification des SAE publiques dans les domaines spécifiques à leur mission;
- ❖ Susciter et accompagner le Ministère des Petites et Moyenne Entreprises et de la Promotion de l'Emploi (MPMEPE) dans l'organisation, la spécialisation et la professionnalisation des SAE sur toute l'étendue du territoire national ;
- ❖ Faciliter des réformes dans le domaine de l'appui aux entrepreneurs en République du Bénin;
- ❖ Appuyer la vulgarisation des textes relatifs au secteur entrepreneurial en République du Bénin;

2.7. Recommandations à l'endroit des SAE

Pour mieux appuyer les entrepreneurs au Bénin, leur structuration s'avère nécessaire. Les recommandations ci-après pourraient contribuer à un appui efficace et efficient :

- ❖ Créer une association de SAE par domaine d'intervention (Accès au financement, Accès à l'information, Accès à la formation et coaching et Accès au marché) ;
- ❖ Engager avec les associations d'entrepreneurs afin d'analyser les possibilités d'amélioration des offres de services ;
- ❖ Créer un système d'enregistrement des SAE par département et par axe ;
- ❖ Créer un creuset de partage de connaissance et d'expériences entre par domaine d'intervention.

2.8. Recommandations à l'endroit des entrepreneurs

Pour que les entrepreneurs puissent bien bénéficier des services des SAE, cette étude émet les recommandations suivantes à leur égard :

- ❖ S'informer sur les opportunités qui existent ;
- ❖ Définir clairement ses priorités et attentes avant la sollicitation des SAE ;
- ❖ Se connecter aux acteurs travaillant dans le même domaine que soi ;
- ❖ Faire de la recherche sur la qualité des offres des SAE avant de les engager ;
- ❖ Être flexible pour des changements éventuels et s'y préparer.

CONCLUSION

L'environnement des structures d'appui aux entrepreneurs au Benin est très riche et diversifié. Ce que révèle notre étude axée sur la perception des deux types d'entreprises selon la classification de l'ADPME : les micro-entreprises en 2 groupes et les petites entreprises représentant le Groupe 3³. Ceci offre aux entrepreneurs beaucoup de possibilités de travailler avec les structures privées, les ONG nationales et internationales, les structures publiques et parapubliques.

Le niveau de satisfaction des entrepreneurs est mitigé et varie fortement selon la taille et les objectifs de leurs entreprises. 56% des SAEs enquêtées se réclament des services d'accès aux compétences et satisfont à 75% les entreprises du groupe 1 à travers des formations de démarrage, coaching et mentorat.

22% des SAEs enquêtées offrent des services d'accès au financement et satisfont 75% des entrepreneurs du groupe 3 qui tirent leurs satisfactions des formations en recherche de financement. Aussi, parviennent-ils à accéder aux crédits auprès des banques au détriment des groupes 1&2 qui se tournent plutôt vers les institutions de microfinances, vers les caisses et mutuelles de crédit, à cause de la jeunesse de leurs modèles économiques.

Au niveau de l'accès à l'information (15% de l'échantillon de l'étude), les moins satisfaits sont ceux du groupe 1&2 qui restent sur leurs faims par rapport aux bonnes stratégies de recherche effective au financement. Le groupe 3, beaucoup plus satisfait, exprime son intérêt pour le réseautage.

La plus faible part de l'échantillon (9%) est constituée par les SAE qui offrent des services d'accès au marché. La diversité d'opinions révèle à ce niveau que seuls les entrepreneurs des groupes 2&3 sont satisfaits ou démontrent du moins un plus grand intérêt à ce type de service. Ils expliquent cela par leur politique de passage à l'échelle et une confirmation de leurs réussites entrepreneuriales. Ce groupe d'entrepreneurs (2&3) apprécie à leur juste valeur, les services de mise en relation avec les fournisseurs et les niches de clientèles.

Les entrepreneurs du groupe 1&2 sont plus tournés vers les prestations offertes par les structures publiques et parapubliques, les ONG nationales et internationales, à cause de leur manque de moyens. À l'inverse, une partie des entrepreneurs du groupe 2 et ceux du groupe 3 font plutôt recours aux consultants privés pour l'accès à l'information, au marché et aux compétences. Dans l'ensemble, tous les groupes d'entrepreneurs se tournent vers des programmes d'accompagnement

³ CA < 30 000 000 FCFA/ répartie en groupe 1 : CA < 90 000 FCFA/ mois ; Groupe 2 : CA entre 100 000 FCFA – 800 000 FCFA/ mois, CA entre 800 000 FCFA – 4 millions FCFA/ mois soient les entreprises avec un chiffre d'affaire > 30 millions/an et inférieur à 150 millions FCFA/an

auprès des ONG nationales et internationales, et l'Etat béninois qui accordent une priorité par rapport aux entrepreneurs du groupe 1&2.

L'analyse des services offerts par les SAE et la perception des entrepreneurs montrent une conclusion à deux niveaux. D'une part, les services d'accès à l'information nécessitent une revue pour mieux servir les entrepreneurs du groupe 1&2. Aussi, les entrepreneurs de tous les groupes reconnaissent-ils la variété des services d'accès aux compétences, mais soulignent la nécessité d'une restructuration et d'un professionnalisme de ces prestataires.

Concernant les services d'accès au financement, beaucoup de mesures ou de réformes sont à faire pour permettre un accès plus facile et équitable au financement. Le fait est que le réseautage et les partenariats serviront les entrepreneurs en général et ceux des groupes 1&2 en particulier. Les services pour l'accès au marché quant à eux sont limités, mais une organisation des acteurs de ce groupe permettra de servir des informations adéquates en fonction des besoins des entrepreneurs.

Par ailleurs on relève que, 10% des SAE sont étatiques, 43% sont privées, 18% sont des associations & fédérations, 22% des ONG nationales et 7% des ONG internationales. Aussi, les SAE ne tirent leurs ressources qu'à 20% des rémunérations des entrepreneurs et dépendent fortement des subventions des ONG et l'État béninois.

Pour relever les défis afin de permettre aux entrepreneurs de toutes les catégories de créer des emplois durables et des devises pour le pays, nous suggérons :

- Un appui à la restructuration du secteur des SAE avec des règles et un plan de support national ;
- Un accompagnement de l'organisation d'un système de réseautage dont le but est de servir tous les entrepreneurs du pays de manière à définir les outils spécifiques liés à chaque type d'accès ;
- Un appui à la recherche et la création d'un système de rémunération des services rendus aux entrepreneurs qui n'ont pas les possibilités de les payer ;
- Une facilitation de l'analyse et de la mise sur pied d'une plateforme des services par accès et par département afin de montrer les opportunités qui existent aux SAE ;
- Un appui à la professionnalisation des SAE avec non seulement une grille de suivi des services rendus, mais aussi à travers des certifications spécifiques liées à chaque type d'accès ;

- Un accompagnement pour la définition d'un système qui ne dépend des PTF, de manière à rendre autonome les PME dans la rémunération des services rendus par les SAE ;
- Un accompagnement vis-à-vis de l'État pour la mise sur pied d'une base nationale de données des PME suivant des groupes à définir, une base de données qui sera actualisée chaque année en raison du passage d'une PME d'un groupe à un autre (cycle de développement d'une PME).

Pour conclure, les structures d'appui à l'entrepreneuriat sont nombreuses et disposent des ressources nécessaires pour fournir l'appui dont ont besoin les différents types d'entrepreneurs à l'échelle nationale. Cependant, une réorganisation s'avère impérieuse pour un accompagnement durable des entrepreneurs.

- Une restructuration du secteur des SAE avec des réformes conséquentes et un plan de support national est indispensable ;
- La création d'une plateforme des SAE par type d'accès et l'organisation d'un système de réseautage permettant de répondre plus efficacement aux besoins des entrepreneurs est importante ;
- La définition d'un système de rémunération des services d'accompagnement rendus aux entrepreneurs qui n'ont pas les moyens serait un atout surtout la définition d'un quota minimum de support volontaire des SAE pour les entrepreneurs ayant des revenus faibles ;
- Une assistance dans le cadre de la professionnalisation des SAE avec une grille de suivi des services rendus, mais aussi à travers des certifications spécifiques liées à chaque type d'accès.

ANNEXES

Annexe 1 : Détails des SAE prestataires de service d'accès à l'information

Tableau 17: Détails des SAE prestataires de service d'accès à l'information

	Activités principales/prestations	Adresse / localisation	Nombre d'employés	Canaux de diffusion
AIDE/ le Rural	Presse Télévision	Zopah	30	Plateforme digital, Télévision
Centre d'Etudes et de Recherches Médico-psychosociales Appliquées	Collecte d'épargne, financement	ABOMEY-CALAVI/ Tankpè en face de la poissonnerie Eleja	26	Radio, Rés
Centre Idéal de Formations Artisanales	Stylisme et modélisme Haute couture Dessin de mode Création d'accessoires de mode Broderie	Godomey, Ylo-Mahouton A côté de SMT Bénin Coordonnées : 6.3806203, 2.348650)	5	Plateforme digitale, réseaux sociaux
ONG Sonagnon	Formation en éducation financière, accompagnement technique	Sô Tchianhoué	12	Plateforme digitale, réseaux sociaux
GROUPE DE RECHERCHE D'ACTIONS POUR LA PROMOTION DE L'AGRICULTURE ET DU DÉVELOPPEMENT (GRAPAD)	PRÉVENTION DE NUTRITION, DE LA MALNUTRITION, PROMOSE EN CHARGE DE LA MALNUTRITION, DÉVELOPPEMENT DE LA PETITE ENFANCE, GENRE	KOSSOU, VOIE PAVÉS EN FACE DES SŒURS, MAISON Dénomination KANI SOUROU, BEMBEREKE BORGOU	13	Radio, réseaux sociaux, plateformes digitales
ACTION Plus ONG	Protection de l'environnement et promotion des droits humains	BP 287 Ouidah. Commune de Ouidah, Arrondissement III, Quartier Gomey, Maison Atindéhou	24	Radio, réseaux sociaux, plateforme digitales
Fédération des Structures d'Appui aux entrepreneurs FedSAEI	Accompagner les entrepreneurs dans tous les domaines afin d'accroître leurs capacités ainsi que leur performance et chiffre d'affaires à travers les structures membres de la Fédération spécialisées dans leurs domaines respectifs.	Zogbohoulé	152	Réseaux sociaux, plateformes digitales

HELVETAS BENIN	Accompagnement des agriculteurs Économie rurale, Appui à l'éducation des plus démunis, accès à l'eau potable des populations	FIDJROSSE	80	Radio, Réseaux sociaux, Télévision en ligne, plateformes digitales
TERRE À TERRE BÉNIN	Communication, éducation, Assistante Technique	Cotonou / Agla Akplomey	10	Télévision en ligne, plateforme digitale, réseaux sociaux
Wagnigni 229	Accompagnement en management d'agrobusiness - coaching d'entreprise - représentation commerciale - réseautage - mise en marché de produits	Cotonou, Hindé Nord Rue 507parcelle Ilot C/968	3	Réseaux sociaux, télévision en ligne, plateformes digitales
Bénin Flowers Révolution	Vente de produits, matériels et domaines agricoles, consultation agricole et installation des espaces verts	Akonabouè von Talon	22	Plateformes digitales, réseaux sociaux
Sol Consult Africa SolCA SAS	Études- Formation- Conseils –Prestations	Bohicon II - Honmeho	6	Télévision en ligne, plateforme digitale, réseaux sociaux

Source : *Équipe de consultants*

Annexe : Méthodologie de l'étude



Annexe 2 : Liste de présence des PME ayant participé au focus group



Liste de présence
des entrepreneurs ii

Annexe 3 : Liste de présence des SAE ayant participé à l'entretien



Liste des SAE et
cadres des SAE inter

Annexe 4 : Les outils de collecte de données



Guide d'entretien
entrepreneurs.docx



Guide d'entretien
SAE.docx