

« Jeunes Entrepreneurs CCI Bénin »

Programme d'appuis aux entreprises naissantes

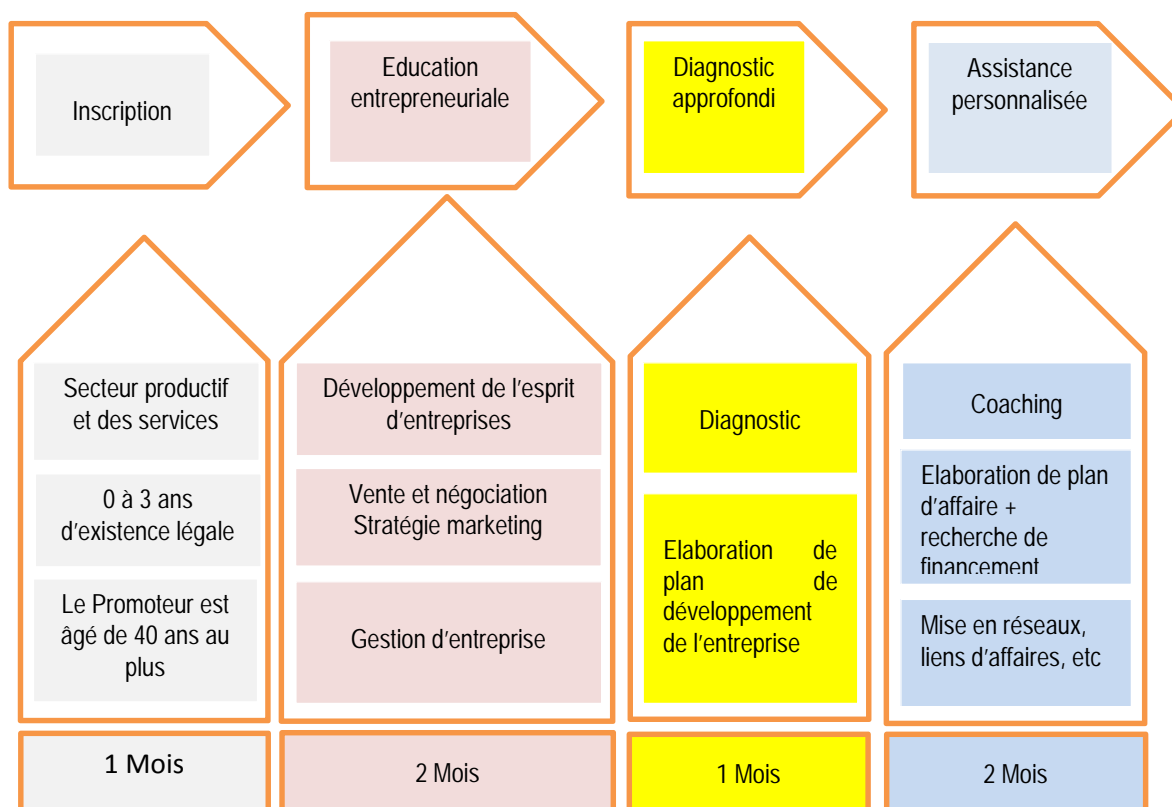
Le programme d'appui aux entreprises naissantes initié par le Service de la Formation aux Entreprises (SFE) du Département Appui aux Entreprises de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin est un programme unique d'appui aux jeunes entreprises et de consécration de la jeunesse entrepreneuriale.

Il vise à offrir des outils techniques spécifiques aux jeunes entreprises en vue de consolider leur développement, accroître leur compétitivité, et assurer la pérennité de leurs activités.

Cette initiative participe à la recherche de solution efficace contre la fragilité des entreprises naissantes et la promotion de l'emploi.

Appuyer les jeunes entreprises

Le programme comporte des séances de formation, des diagnostics, des coachings, et des assistances particulières. Il s'articule autour de quatre phases principales :



NB : Un cycle du programme dure 6 mois et vise à sélectionner 50 PME/PMI à encadrer.

Phase 1 : Appel à candidature/sélection

Elle consiste à l'appel à candidature puis à la sélection des entreprises éligibles conformément aux critères suivants :

- Exercer une activité dans un secteur productif ou de services
- Avoir entre 0 et 3 années d'existence légale
- Etre âgé au plus de 40 ans
- Avoir un chiffre d'affaire annuel supérieur à 1.200.000 FCFA

Phase 3 : Diagnostic approfondi

Le diagnostic consiste à réaliser une analyse approfondie et globale des principales fonctions de l'entreprise et porte sur une évaluation objective de ses compétences et performances en vue de déterminer les assistances individuelles nécessaires dont l'absence pourraient entraver le développement de l'entreprise. Il s'agit notamment du :

- Diagnostic de la fonction commerciale et marketing (produits fabriqués, Parts de marché, • Structure de la clientèle, • Suivi des ventes et prévisions, • Organisation commerciale, Organisation de la force de vente et logistique, Réseau de distribution)
- Diagnostic de la fonction technique (Infrastructures, Matières premières et emballages Produits fabriqués, Process de fabrication, Planification et suivi de la production, Stockage et expédition, Maintenance des équipements et entretien des bâtiments, Qualité, sécurité et environnement)
- Diagnostic de la situation financière (Évaluation des principaux indicateurs clés de performance : CA, CA/employé ; VA/CA ; bénéfice/CA ; structure du CA (% MP, % Personnel, % marketing, % R&D) Comparaison avec les données des entreprises de la profession au niveau local et international, si elles sont disponibles)
- Diagnostic du management des ressources humaines
- Diagnostic de l'organisation et du système d'information qui peut être élargi, selon le cas, aux fonctions Identité, management, juridique, fiscal, et social de l'entreprise ;

A l'issue du diagnostic, il sera élaboré le plan de développement de l'entreprise (PDE). Les cadres du Département Appui aux Entreprises de la CCIB mettront en place une assistance individuelle en fonction des appuis spécifiques identifiés.

Phase 4 : Assistance personnalisée aux entreprises

Les cadres du DAE avec l'aide des coachs PME assurent aux entreprises une assistance individuelle portant notamment sur :

- l'élaboration de business plan et l'assistance à la recherche de financement
- la recherche de partenaires industriels et financiers ;
- la mise en relation avec les opérateurs techniques (consultants, organismes de transfert en technologie) ;
- la mise en relation avec les opérateurs financiers (réseaux bancaires, détenteurs de capitaux);
- le conseil ponctuel et individualisé ;
- l'accompagnement rapproché des entreprises pour qu'elles accèdent aux centres de ressources disponibles (formation, centres techniques).

Indicateurs de performances des entreprises encadrées

La CCIB mettra en place un système de suivi des performances des entreprises à travers une base de données. Les indicateurs à suivre sont :

- Chiffre d'affaires
- Charges d'exploitation
- Nombre d'emplois
- Système de gestion/ tenue régulière de la comptabilité
- Accès à de nouveaux marchés
- Innovations sur les produits et services
- Alliance/réseaux d'affaires

Certification

La CCIB organisera chaque année, seule ou en partenariat avec d'autre structures, une cérémonie pour primer les meilleures entreprises (Bénin Young Business Awards par exemple).

Phase 2 : Education entrepreneuriale

Les entreprises sélectionnées participeront à la phase de l'éducation entrepreneuriale constituée de trois ateliers. Les thématiques abordées lors des sessions de formation visent spécifiquement à renforcer les compétences commerciales, managériales et de leadership de jeunes chefs d'entreprises.

Les dits ateliers sont présentés comme suit :

Ateliers	Objectifs	Modules	Résultats attendus	Durée
Atelier N°1 : Gestion relation Client	<p>Cet atelier vise à renforcer de façon novatrice les compétences des jeunes chefs d'entreprises sur la gestion des relations client et le développement des marchés.</p> <p>A la fin de l'atelier, les participants doivent être capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ améliorer leurs approches de gestion de la relation client ▪ acquérir de nouvelles techniques vente des produits/services (prospection-présentation des produits, communication, suivi des clients etc.) ▪ adopter les réflexes essentiels pour une gestion de la relation client de qualité ▪ faire face aux objections/réticences des clients ▪ mieux satisfaire et fidéliser leur clientèle ▪ atteindre voire dépasser leurs objectifs de vente et mieux rentabiliser leur activités économiques 	<ol style="list-style-type: none"> 1. les INCOTERMS 2. Technique de vente/l'art de vendre 3. Négociation commerciale 4. Stratégie marketing 	Accroître les performances commerciales de l'entreprise/ chiffre d'affaires	3 jours
Atelier N°2 : Développement de l'esprit d'entreprise	<p>Cet atelier vise à modeler les attitudes des chefs d'entreprises en vue d'améliorer leurs potentiels d'hommes d'affaire et leur qualité de gestionnaire</p> <p>A la fin de l'atelier, les participants doivent être capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Accroître leurs capacités à: <ul style="list-style-type: none"> ○ Détecter et exploiter les opportunités d'affaire ○ Améliorer leur efficacité et fournir des produits ou services de haute qualité ○ prendre et de soutenir des décisions commerciales même dans l'adversité ○ Evaluer et prendre des risques calculés ○ Augmenter leur pouvoir personnel ○ s'adapter à des changements rapides et à l'incertitude 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Demande d'efficacité et de qualité <ul style="list-style-type: none"> • S'efforcer de faire mieux, plus vite ou moins cher • S'efforcer de satisfaire, ou dépasser les normes de qualité • Développe des moyens pour s'assurer que le travail est terminé à temps ou qu'il est de la qualité convenue 		3 jours

<p>Atelier N°3 : Gestion d'entreprise</p>	<p>Cet atelier vise à améliorer les compétences des chefs d'entreprises dans les domaines suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Organisation de l'entreprise (structuration/procédures) ▪ Gestion comptable et financière / prévision financière 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organisation d'une entreprise, ▪ Gestion comptable et financière pour décideur, ▪ croissance et stratégie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mettre en place une organisation efficace et définir des procédures de gestion ▪ Mettre en place un système comptable et de gestion financière et utiliser les informations comptables pour la prise de décision 	<p>3 jours</p>
---	--	---	---	----------------