



RAPPORT BIF 2021

Sommaire

MOT DE MONSIEUR WANNOU	02
NOS PARTENAIRES	03
LE BIF 2021 EN CHIFFRE	04
L'AUDIENCE	08
OUVERTURE DU FORUM	09
KEYNOTES	10
PANELS	17
PITCH (FOCUS MADE IN BENIN)	57
STARTUP NIGHT BIF 2021	62



À titre personnel et au nom des membres du Gouvernement présent à ce forum, Je souhaite vous remercier chaleureusement pour votre participation et votre soutien à la quatrième édition du Benin Investment Forum qui s'est tenue les 26 et 27 Août 2021 au Golden Tulip Hôtel.

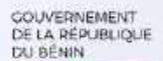
Nous tenons à vous remercier tout particulièrement pour votre professionnalisme et votre implication dans ce projet. Sans vous cette quatrième édition n'aurait pu avoir lieu.

Nous retiendrons longtemps votre intérêt pour le Benin Investment Forum. Nous tenons à vous remercier pour cette belle rencontre d'échanges et de partages. Nous avons été heureux de pouvoir aller à votre rencontre et espérons que l'évènement était à la hauteur de vos attentes.

Nous espérons vous revoir très prochainement pour un nouvel évènement en 2022.

Bernard A. WANNOU

NOS PARTENAIRES



LE BIF 2021 EN CHIFFRE



847

Nombre de
participants
BIF 2021



623

Nombre
de PME



40

Nombre
de Panels



10

Nombre
d'Ambassades



02

Nombre
de Jours



04

Nombre
d'éditions



OBJECTIF DU BENIN INVESTMENT FORUM 2021

Consacré à l'accompagnement et au financement des PME, le Benin Investment Forum 2021 avait pour objectifs de favoriser une mise en relation des PME et des grandes entreprises en vue d'une synergie d'actions afin de contribuer ensemble à la performance économique du Bénin. Ce Forum était également une occasion de créer des opportunités d'affaires dans des secteurs d'activités à forte potentialité aussi bien pour les investisseurs nationaux qu'internationaux.

L'objectif de forum consiste également à faire la promotion des opportunités d'investissement dans le secteur public au Bénin, à mobiliser les investisseurs publics et privés afin de mettre en place un pipeline de projets solvables mais aussi à conclure des transactions structurantes. C'est également l'occasion d'amener les partenaires à s'engager et à agir efficacement en vue de faciliter davantage les investissements au Bénin.

Les activités principales du Benin Investment Forum se sont présentées comme suit :

- Des séances interactives entre les investisseurs porteurs de projets et les représentants des institutions publiques (B-to-B et B-to-G) ;
- La mise en place d'un espace transactionnel (Deal Room) dans le but de promouvoir le financement de projets et la signature d'accords ;
- Le partage d'expériences d'experts nationaux et internationaux à travers des panels et ateliers qui ont permis de répondre aux interrogations des participants ;
- Les visites de terrains et touristiques afin d'apprécier les opportunités du pays.

Les Panels, conférences et Ateliers ont permis de :

- Promouvoir les avantages comparatifs du Bénin ;
- Mettre en place une plateforme transactionnelle et d'aboutir à des intentions d'investissements exprimées et concrétisées ;
- Accroître et diversifier les Investissements Directs Étrangers (IDE) ;
- Vulgariser les réformes structurelles déjà mises en œuvre et futures pour rendre le climat des affaires encore plus attractif ;
- Mobiliser des fonds pour le financement des PME;
- Nouer de nouveaux partenariats et des alliances stratégiques.

BANQUE ET FONDS D'INVESTISSEMENT PARTENAIRES POUR LE FINANCEMENT DES PME



FAGACE
FONDS AFRICAIN DE GARANTIE DE LA
COOPERATION ECONOMIQUE
UNE PARTENARIE POUR LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE



**MAISON
DE LA PME**



BSIC
BANQUE SAHELO-SAHARIENNE
BANK FOR INVESTMENT AND COMMERCE



BIIC
Banque Internationale pour
l'Industrie et le Commerce



CCEI BANK GE
Grupo Afriland First Bank



BANK OF AFRICA
Groupe BMCE BANK



**CORIS
BANK**
INTERNATIONAL

FONDS DE GARANTIE PARTENAIRES



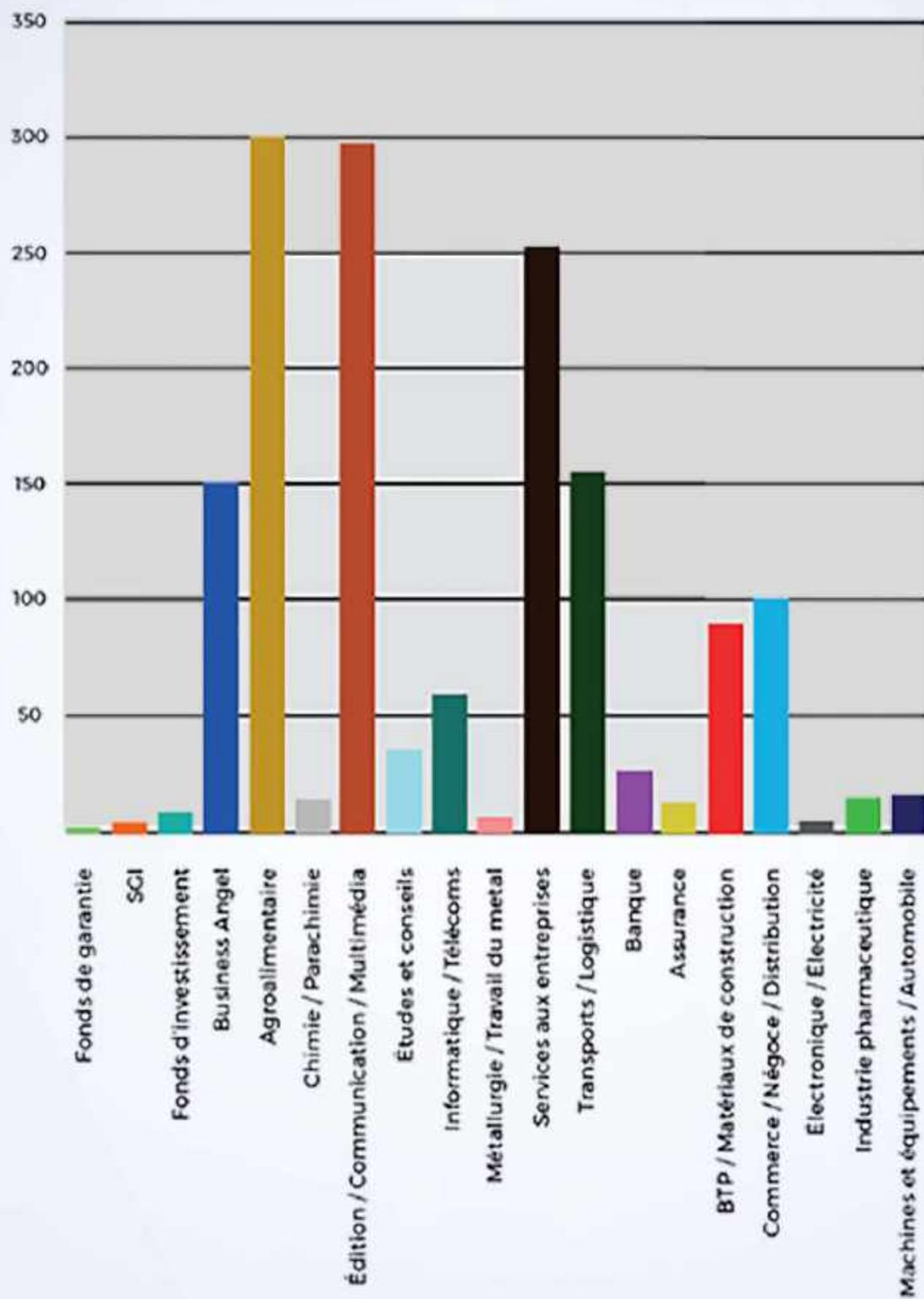
FAGACE
FONDS AFRICAIN DE GARANTIE DE
COOPERATION ECONOMIQUE
UNE PARTENARIE POUR LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE



FONDS D'INVESTMENT PARTENAIRES

Brightmore Capital

L'AUDIENCE



L'audience du BIF 2021

OUVERTURE DU FORUM



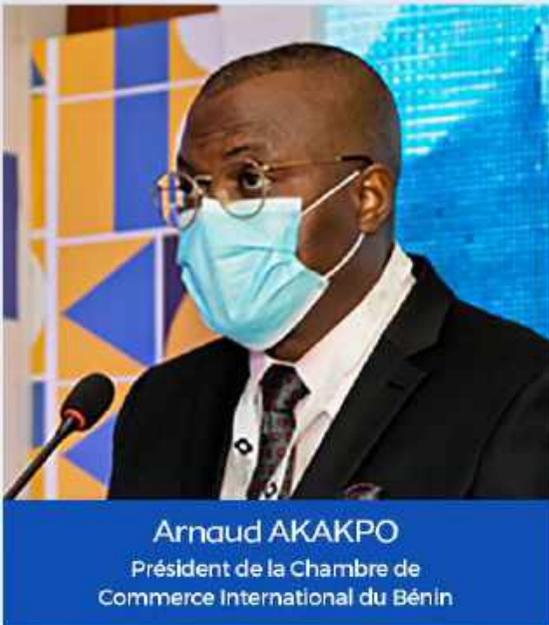
Cette 4e Edition du Benin Investment Forum a été parrainée par le Ministres en charge des PME et de la création de l'emploi Monsieur **Modeste KEREKOU**. Il débute ses mots d'ouverture en soulignant que le Bénin reste et demeure une terre d'opportunités et de richesses malgré ces temps périlleux. Le secteur privé, créateur de richesses et d'emplois est un secteur booster de l'économie béninoise. Pour lui, 1 franc investit par le secteur privé, crée plus d'emplois et de richesses que 1 franc investit par l'Etat. Par ses nombreuses actions, le Gouvernement béninois reste aux services de la population au quotidien en créant des conditions favorables pour propulser le développement des activités économiques.



Cette 4^e édition du Bénin Investment Forum a également connue la présence de la Ministre de l'Industrie et du commerce qui par ses mots d'ouverture, soulève qu'un pays développé passe toujours par l'industrialisation. Elle évoque que tous les jalons ont été posé pour le développement de l'industrialisation au Bénin. Un environnement de confiance est installé et les efforts considérables sont consentis pour attirer les investisseurs et sécuriser les investissements. Plusieurs investisseurs ont été installés mais le Bénin mobilise encore des investisseurs et des intrants afin de rehausser le niveau d'industrialisation à travers la transformation agricole, la conservation des produits et surtout la formation.



keynotes



Le Bénin depuis 2016 s'est engagé dans la transformation structurel de son économie à travers trois axes prioritaires notamment : La dynamisation de pôle de croissance, la compétitivité ainsi que la promotion du secteur privé. Avec les réformes entreprises par le Gouvernement du Bénin au sein de la CCIB, porte-parole institutionnel du Bénin, et l'ensemble des actions pour renforcer la réduction des comptes dans tous les domaines, le secteur privé béninois est en train d'acquérir de la maturité. En effet le Gouvernement a assigné à la CCIB pour la mandature 2020-2025 des objectifs dont celles d'œuvrer à ramener le taux de mortalité des entreprises à 10% et de déployer sur toute l'étendue du territoire national des services d'appui aux activités économiques des chefs d'entreprises.

Thème :

RÔLE DU SECTEUR PRIVÉ DANS LA TRANSFORMATION ÉCONOMIQUE DU BÉNIN.

Pour y parvenir, la CCIB a inscrit dans son plan d'action pour la mandature 2020-2025, dix programmes sur lesquelles l'institution consulaire compte travailler pour la création des champions nationaux, qui à leur tour drainent la masse critique de micro, petites et moyennes entreprises en capacité de soutenir la transformation économique du Bénin. La création du fond d'appui catalytique et de solidarité, en partenariat avec la caisse des dépôts et de la conciliation du Bénin sera le bras financier de cette ambition, et l'accélérateur impulsif de la CCIB assurera l'accompagnement non financier. A terme, l'institution conciliaire attend construire à l'horizon 2025 une communauté d'affaires plus forte, résiliente et diversifiée, moteur d'une économie béninoise florissante.



Tiraina YAMBAYE
Directeur Général du FAGACE

Le FAGACE depuis 40 ans demeure un levier du développement économique de ses 14 États membres, en facilitant l'accès des PME au financement. Pour une inclusion pérenne de ses 14 États membres, le Fagace s'est engagé au côté des institutions financières locales et régionales, en partageant les risques au financement des projets d'investissement, à travers sa participation à l'accompagnement des PME. Dans cet écosystème d'innombrables potentiels, l'intérêt d'un outil de financement de garantie public efficace et performant n'est pas à démontrer. En collaboration avec les institutions financières, il a été mis sur pied des normes et accords que les PME sont tenues de respecter pour accéder au financement. Il s'agit surtout des projets jugés très audacieux par les banques ou présentant un plan de financement déséquilibré, ou porté par un ou plusieurs créateurs n'ayant pas l'expérience souhaitée par les banques.

Thème :

LE FAGACE : UN OUTIL POUR BOOSTER LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES.

Parfois les initiateurs ne détiennent pas un niveau de fonds propre suffisant ou encore les produits et services ne semblent pas répondre aux besoins du marché. La garantie offerte par le Fagace permet à la banque de financer les projets en respectant tous les ratios et normes mis en œuvre. Dans le souci d'accompagner les PME dans l'accès au financement, un centre d'excellence a été créé pour l'encadrement et le renforcement des capacités des différents acteurs. Avec l'appui des chambres de commerce, des institutions bancaires et financières, des organisations patronales et du secteur public, les entrepreneurs pourront acquérir le maximum de compétences nécessaires pour mieux orienter leurs projets. Le Fagace et les institutions bancaires sont investis pour un accompagnement sur mesure des PME, mais invitent ceux-ci à un renforcement de compétences afin de soumettre des documents crédibles.



Thème :

IMPORTANCE DU PORT AUTONOME DE COTONOU DANS L'ÉCONOMIE BÉNINOISE

Le Port Autonome de Cotonou offre un plus grand avantage de fournir au navire un plan d'eau abrité pouvant leur permettre d'effectuer leurs opérations commerciales dans d'excellentes conditions. Au regard de sa position géostratégique sur la côte Ouest africaine, il a une vocation régionale. Aussi, il est le débouché à la mer le moins accidenté et le couloir le plus rapide pour desservir la République du Niger, le Mali et le Burkina Faso. Actuellement, il est le port de relais le plus rapide vers le Nigéria. Il détient le titre du meilleur port de transit des économies sous-régionale conféré par les pairs de l'Association de gestion des Ports de l'Afrique de l'Ouest et du Centre. La vision actuelle est que le Port devienne une plate-forme logistique innovante sécurisée et fiable au service des échanges internationaux.

Il est considéré comme le poumon de l'économie béninoise compte tenu de son poids prépondérant dans le tissu économique national. Grâce à son organisation et aux réformes en cours, le Port autonome de Cotonou soutient les principaux secteurs de production du Bénin. De 28,7 millions de tonnes de marchandises traitées en 2016, le Port est passé à un total de 11 millions de tonnes en 2021. Ceci se reflète dans l'évolution du chiffre d'affaires qui est passée de 26 milliards de francs Cfa en 2016 à plus de 37 milliards de francs Cfa en 2020. Pour une extension de ses activités et un développement économique du pays, un Plan Directeur a été adopté. La mise en œuvre de ce plan lui permettra de jouer davantage son rôle de curseur du développement de l'économie béninoise.



TIBOUTE Emilie Sama

La SGI Bénin est une société de gestion et d'intermédiation créée en 1996 et est l'un des acteurs financiers du marché régional. Elle est axée essentiellement sur le courtage des valeurs mobilières, la gestion de portefeuille, le conseil en investissement. Elle intervient également dans la distribution de fonds communs de placement, l'accompagnement dans la structuration des PME/PMI et l'accompagnement dans les différentes levées de fonds aussi bien des Etats que des entreprises privées. Plusieurs études menées au niveau des entreprises féminines ont révélé des blocages tels que la précarité des droits fonciers qui réduit leur capacité à donner ses garanties au niveau des institutions financières, l'insuffisance de mentorat, la gestion financière très peu efficace, le manque d'informations et de formations. On note également que les marchés de crédit ne sont pas neutres à l'égard du genre. Les statistiques montrent que 90% des entreprises en Afrique sont des PME et que le tiers de ces PME enregistrés sont détenus par des femmes.

Thème :

FINANCEMENT DES ENTREPRISES FÉMININES

Cependant, sur 1,8 million de la population exclue des systèmes financiers 58% sont des femmes. La SGI, pour faire face à ce problème, a mis en place un instrument financier innovant, dénommé le WI Found (women Investment Fund) initié par les femmes et pour les femmes. Il a été créé par un ensemble de 50 femmes cadres, chefs d'entreprise qui ont décidé de mutualiser leur épargne pour aller sur le marché financier régional via la SGI Bénin. Il se base sur le business model déjà existant. Ainsi, ces femmes ont pris une partie de leurs ressources qu'elles ont transformés en un fonds d'investissement. Le WI FUND compte deux branches principales, la branche technique dénommée le WI FUND ACADEMY et le WI FUND CAPITAL qui est la branche financière. A travers sa branche technique WI FUND apportera la formation, l'information et la structuration à toutes les entreprises qui seront bénéficiaires de fond et donc leur permettra de développer l'intelligence financière des membres. Le WI FUND CAPITAL, quant à lui, a pour ambition de partir sur un capital d'un milliard qui sera investi dans certaines entreprises. Il s'agit d'un fond potentiel de croissance avec un retour d'investissement d'environ 8%. Le WI FUND est basé sur un modèle qui existe depuis plus de cinq années, le WIC SENEGAL



HOUNYOVI Cohovi Fabien
Directeur Général SGI-UCA

Le gouvernement béninois a mis en place un terreau fertile pour appuyer l'entrepreneuriat et l'innovation et permettre aux startups de pouvoir s'éclorer. Il s'agit du code du numérique au Bénin, la création de Sèmè City, la digitalisation des services publics. La plupart des réformes initiées dans ce sens ont pour objectifs : amener les jeunes entrepreneurs et porteurs de projets à mettre un accent particulier sur l'innovation dans l'élaboration et la concrétisation de leurs projets. Ces réformes ont favorisé le développement de certaines startups, au nombre desquelles on peut citer : **YLOMI**, **GOUNOU**, **BIOPHYTO**. L'innovation peut faire grandir très vite une startup pour la placer au même rang que les entreprises créatrices de valeurs et de revenus très élevées. La SGI-UCA a initié un programme de formation et de suivi des jeunes promoteurs pour rendre pérenne leurs activités.

Thème :

ENTREPRENEURIAT ET INNOVATION: BÂTIR UNE STARTUP NATION

Ce programme dénommé Entrepreneuriat Boost by UCA, est dédié aux entreprises, aux startups, aux porteurs de projets et aux étudiants. En premier lieu, UCA donne aux jeunes entrepreneurs une formation de qualité dans la gouvernance et la gestion quotidienne de leurs activités, la société les inscrit dans un programme de suivi évaluation afin de leur permettre d'utiliser les opportunités du marché financier pour renforcer leurs capacités financières. Ce programme est séquencé par secteurs d'activités au travers des fora et formations périodiques. Au terme de la formation, tout participant doit être en mesure de : Maîtriser les outils adaptés à une bonne gestion de ses activités, comprendre le fonctionnement du marché financier ainsi que les opportunités existant sur ce marché, être aguerri pour la recherche de financement adapté à ses besoins. UCA a également mis en place un second volet qui est la maison de l'entrepreneur et porteurs de projets qui permet aux porteurs de projets de pouvoir être encadré.



Kristof VAN DEN BRANDEN
Directeur Commercial et Marketing du
Port Autonome de Cotonou.

En 2018 le Port Autonome de Cotonou est entré en partenariat avec un port de la Belgique, l'un des plus grands au monde pour moderniser le Port de Cotonou. Cinq axes sont pris en compte dans la modernisation du Port Autonome de Cotonou à savoir l'organisation interne, les infrastructures, le commercial, la logistique et enfin la formation. Un total de 20.000 heures de formation a été dispensée entre 2019 et 2020 à l'endroit des pilotes, capitaine de remorqueurs et tous les autres employés du port dans le domaine de l'informatique et les nouvelles technologies de l'information, la gestion moderne des Ports et la logistique portuaire. Au-delà de ces formations, il faut noter les développements à l'opérationnel ou l'infrastructure de base du Port a été mise à jour avec un effort de digitalisation qui permet de minimiser au mieux les erreurs. Ensemble avec le Gouvernement du Bénin, un plan Directeur a été développé prenant en compte six grands projets avec un investissement d'environ 500 milliards.

Thème :

PORT AUTONOME DE COTONOU : UN OUTIL POUR BOOSTER LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES.

Le but de cet investissement est donc d'améliorer le Port et de l'apprêter pour les 30 années à venir. Le premier projet concerne la construction d'un tout nouveau terminal et l'amélioration de l'accès nautique et sera livré sous 36 mois. Le deuxième projet, lui aussi important, est relatif à l'extension du bassin et la rénovation des quais nord. Cela permettra d'accoster des navires de grandes tailles. Le troisième projet porte sur la création d'un parking à Zongo ainsi que l'automatisation de l'accès du port. Cela permettra de se rassurer que tout camion qui voudrait chercher des marchandises au port passerait par le parking de Zongo pour finaliser ses formalités. L'effectivité de ce projet rendra plus facile le processus de collecte des marchandises. Le quatrième projet concerne la zone logistique. Il s'agit de créer de la valeur ajoutée dans l'enceinte portuaire avec la création d'une zone pour des activités à valeurs ajoutées. Enfin le projet Grand Nokoué qui sera une plateforme agroalimentaire de l'agglomération du Grand Nokoué.



Panels

Benin Investment Forum

Cotonou 26 & 27 Août 2021



RÉINVENTER LE BUSINESS MODEL AFRICAIN

Modérateur : Guy Dossou SOGNON

Intervenants : Pascal COVE,
Directeur Général de la BGFI bank;
Tiraina Nguéto YAMBAYE,
Directeur Général du FAGACE.

Le FAGACE en tant qu'acteur dans l'accompagnement de crédit d'investissement

Pionniers en matière de Garantie en Afrique, le rôle du Fagace consiste à travailler avec le secteur bancaire et financier, contribuer au renforcement des capacités des Institutions publiques et privés afin d'accélérer la croissance des entreprises pour plus de richesses et d'emplois dans nos pays. Le Fagace se positionne comme un maillon indispensable pour accéder aux crédits d'investissements auprès des banques à travers la garantie qu'il octroie aux PME qui leur permet de remplir l'une des conditions pour l'accès aux financements. Pour le FAGACE, l'économie est encore sous bancarisé, et le modèle économique actuel est un modèle importé, il est souhaitable que tous les béninois et surtout les PME détiennent en premier lieu un compte bancaire pour faciliter l'accès au crédit. Pour le FAGACE, l'ouverture d'un compte bancaire est une condition préalable pour tous les concitoyens et surtout les PME dans la procédure d'accès au crédit d'investissement. Il est donc indispensable que l'Etat démocratise l'ouverture des comptes bancaires. Au niveau technique, les chambres de commerces, les organisations professionnelles d'entreprise ont pour mission d'encadrer les PME, dans l'élaboration d'un projet finançable. Le Directeur Général du FAGACE ajoute que les fonds de garantie et institutions banquiers travaillent à travers des modes opératoires bien définis afin de contribuer au renforcement des capacité des PME en terme d'échanges d'expériences. Le DG du FAGACE pour finir précise que le Business model actuel est à redessiner. Pour le FAGACE il est primordial de considérer les secteurs réels de l'économie qui est le secteur primaire, éradiquer la famine en finançant le secteur agricole. Il va plus loin en abordant la nécessité de revoir le système éducatif actuel pour qu'il réponde aux attentes de nos économies. Il est également nécessaire de travailler avec les pouvoirs publics, les secteurs bancaires et financiers, les patronats, les fonds de garantie, la chambre de commerce afin de redessiner le modèle économique africain. Pour le DG du FAGACE, il est important de considérer les zones rurales et favoriser une circulation de l'information financière en termes d'accès aux crédits d'investissement, créer des institutions financières locales, pour que l'accès au crédit soit un droit du citoyen.

Comment accéder aux crédits accordés par les banques, Quel est le mécanisme d'accompagnement des PME?

L'activité première des banques est de collecter des dépôts et accorder du crédit. Pour avoir accès au crédit d'investissement, les PME sont amenées à remplir quelques conditions préalables dont la capacité de défendre son projet et de convaincre son banquier que son projet est finançable, détenir la bonne information financière, détenir un projet viable, démontrer l'impact économique de son projet, la capacité de son projet à rembourser le crédit accordé. En tant qu'institution financière, le DG de la BCFI banque soulève la surliquidité des banques et appelle les PME à prendre en compte ces conditions pour fluidifier l'accès au crédit d'investissement.

Au niveau macro il faut que l'Etat continue à garantir la paix et la sécurité qui est une condition préalable pour tout dynamisme économique, et que les administrés respectent l'État béninois. Au niveau micro, tout est déjà disponible en matière de financement, il est nécessaire de continuer à encourager l'esprit entrepreneurial et la capacité des opérateurs à créer de la richesse à travers l'investissement. Travailler sur la relance après la crise, les entreprises doivent approcher leurs partenaires bancaires pour discuter des projets et trouver des mécanismes de financement approprié. Pour le DG de BCFIbank c'est l'entrepreneuriat et l'investissement qui crée de la richesse.



TRANSFORMATION DIGITALE DU BÉNIN ET FACILITATION DU COMMERCE

Modératrice : SEKA Bio

Intervenants : Monsieur TANKIAN Coulibaly,
Directeur des Opération Web Fontaine ;
Directeur Général de la Douane,
Monsieur Charles Inoussa SACCA BOCO ;
Directeur Général de Bénin Contrôle,
Gwendal EUZEN.

La pandémie de la COVID 19 porte un coup très dur sur plusieurs secteurs comme le commerce transfrontalier en soulevant certaines inquiétudes que sont le défi sur le financement du commerce, la lourdeur des procédures douanières, la fermeture des frontières, la difficulté des PME face à cette situation. Cette pandémie est quand même parvenue à révéler au monde l'importance de l'accord sur la facilitation des échanges, considéré aujourd'hui comme une piste très importante pour la reprise rapide et efficace de l'économie mondiale.

Comment comprendre la facilitation des échanges ?

Pour Monsieur **TANKIAN Coulibaly**, quand on parle d'échanges, il s'agit de flux de marchandises pour le commerce extérieur. Flux de marchandises ou flux de capitaux, tout cela est exercé par des acteurs qui utilisent différents outils et méthodes et qui sont confrontés à des problèmes. La facilitation va donc venir fluidifier tous ces échanges de données et rassurer les acteurs en simplifiant les procédures. Il s'agit donc de la mise en place de plateforme pour garantir la facilitation des efforts.

Depuis 2019 le Gouvernement béninois à travers sa douane n'a cessé de se révéler à 100%. Comment la douane est-elle parvenue à tant de performance, notamment en cette crise de la COVID 19 ?

Quelle a été l'importance du guichet unique du commerce extérieur dans toutes ces performances de la douane ?

Selon Directeur Général de la Douane, le leadership du Gouvernement actuel, la mise en place de mécanisme performant de gouvernance, la promptitude dans le travail, l'évaluation continue du personnel, l'excellence des techniciens, la formation du personnel et le respect du pilier 2 c'est-à-dire la prise de dispositions pour la facilitation du commerce sont autant de résolutions qui ont permis d'atteindre une meilleure performance. La facilitation des échanges passe donc par un certain nombre de réformes inspirées d'une douane moderne du 21ème siècle au sens de l'organisation mondiale des douanes. Pour finir, l'augmentation du flux international, l'augmentation du débarquement des marchandises ont également permis d'augmenter le niveau des recettes de la Douane.

La dématérialisation du guichet unique a hautement contribué à l'amélioration des affaires dans notre environnement. Le paiement en ligne permet d'éviter les longues files d'attente au niveau des caisses, de promouvoir les gestes barrières, et offre une sécurité. Au-delà de cela, toutes les autorisations qui doivent être délivrées au niveau des directions techniques pour certaines marchandises sont émises en ligne et permet d'éviter les contacts, mais aussi la corruption.

Quels sont les moyens déployés dans chacune des institutions pour éviter la lourdeur de certaines procédures notamment pour les PME ?

A cette question, le Directeur Général de Bénin Control répond en disant que l'une des missions de Bénin Control est de fluidifier et de faciliter les procédures d'enlèvement de marchandises. Elle démarre forcément par la dématérialisation. Ainsi, le système d'interfaçage permet de clarifier toutes les procédures en limitant le risque de fraude et d'erreur. La mise en place d'indicateurs de performances permet de gagner du temps, de simplifier la vie des usagers.

Quelles sont les solutions douanières proposées par Webb fontaine pour accompagner la Douane dans l'identification des opérateurs économiques de confiance ?

Web fontaine accompagne la douane à travers : la mise en place d'un programme très ambitieux qui permet d'identifier des opérateurs économiques de confiance ; la formation de la douane dans l'audit de ces opérateurs agréés au cas où ils auront le statut qu'ils demandent et enfin l'accompagnement dans la mise en place des crédits d'enlèvement.

Quelles sont les solutions douanières proposées par Bénin Control pour accompagner la Douane dans l'identification des opérateurs économiques de confiance ?

Il s'agit de l'analyse de risque qui consiste à faire un profilage de l'opérateur économique par rapport à son historique, par rapport aux personnes avec qui il travaille et surtout au type de produits qu'il importe et à son origine pour en définir le niveau de risque que l'importateur fraude et à contrario quelle est le risque qu'il ne fraude pas.

Deux autres procédures de facilitation concernent le scanning pour accélérer l'enlèvement des marchandises et le tracking pour le suivi électronique des camions durant leur trajet.

C'est l'ensemble de ces mécaniques mises en œuvre et surtout une veille constante qui ont permis progressivement d'améliorer le climat des affaires au Bénin et d'accroître de façon exponentielle les marchandises qui quittent le Bénin vers la sous-région.

Il est important de retenir au terme de ce panel que la collaboration entre Bénin Control, la Douane béninoise et Webb Fontaine reste une collaboration qui marche parfaitement. A l'endroit des investisseurs, ils ne devront plus hésiter à faire un tour au Bénin car le plan d'action du Gouvernement est bien défini et tous les acteurs vont dans la même direction.



ANALYSE DES OPPORTUNITÉS ET DES DÉFIS D'INVESTISSEMENT DANS LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES AFRICAINES.

Modératrice : ATINOUCHE Amadou

Intervenants : Jessica GABA, Coordinatrice du Fond d'appui à l'entrepreneuriat Numériques; NADIA AHANCHEDE, Sud capital ; Monsieur GANFLE, Directeur Général SGI-AGI; Alexandre HOUEDJOKLOUNON, Directeur Général ANPME; TCHANKOUNTE, Conseiller Principal du Directeur Général en charge de la mobilisation de ressources et de la coopération FAGACE.

Quel est le rôle de l'Etat dans l'accompagnement des PME? Quelles sont les réformes engagées et quel est le rôle de l'ANPME dans l'accompagnement des PME?

En ce qui concerne le rôle de l'Etat dans l'accompagnement des PME, le Directeur Général de l'ANPME évoque que l'Etat joue un rôle de régulation en matière de l'offre en financement et de la demande. Pour ce qui est de l'ANPME, il travaille essentiellement à rendre les PME crédibles au niveau des banques à travers des programmes d'accompagnement dédiés aux entreprises formelles que ceux informelles. Ainsi, L'ANPME accompagne ces entreprises à élaborer l'ensemble des documents demandés par les banques pour l'accès au crédit d'investissement. Il précise également que l'ANPME travaille uniquement avec des entreprises qui existent et ayant un chiffre d'affaires hors taxes inférieur ou égale à 2 milliards.

Quel est le rôle du FAEN dans l'accompagnement des PME ?

Le Fond d'Appui à l'Entrepreneuriat Numérique est un projet sous le Ministère du Numérique et de la Digitalisation qui accompagne les entrepreneurs faisant usage de la technologie numérique pour la croissance de leur activité. Selon la coordonnatrice, en terme de services au PME, le FAEN est essentiellement focalisé sur les subventions et la fourniture de moyens, que les startups soient en phase de démarrage, en amorçage ou en phase de maturité. Le FAEN propose deux financements distincts dont le financement d'amorçage et le financement de maturité. Le financement d'amorçage, qui est plus pour des entreprises entre 1 et 3 ans et le financement de maturité pour des entreprises au-delà de 3 ans. Bénéficiaire d'un accompagnement du FAEN demande une formalisation préalable donc un enregistrement de la startup. Certes, une Startup au Bénin n'a pas de statut juridique légal, mais le FAEN travaille sur ce volet avec des acteurs dont Enabel et des incubateurs et accélérateurs. Statistiquement le FAEN a reçu plus de 150 entrepreneures qui se réclament du numérique, et qui utilisent le numérique dans leur chaîne de valeur.

Quel est le rôle du FAGACE dans l'accompagnement des entreprises? A quel montant de chiffre d'affaires une PME peut-elle bénéficier des services du FAGACE?

Le FAGACE fonctionne selon un mode opératoire qui veut que les PME soumettent leur dossier aux banques pour étude avant qu'il intervienne pour la garantie. Aussi, le FAGACE a mis en place un type d'intervention spécifique appelé la garantie portfolio qui est mise à la disposition des banques. Cette garantie est imputée au PME selon le crédit demandé. Par contre, s'il advient que le crédit demandé soit supérieur à 200 Millions, les banques sollicitent une garantie individuelle. Tout ce mécanisme d'accès à la garantie n'est accordé que si la PME remplit tous les critères définis par les banques. A cet effet, pour accompagner ces PME afin de présenter des documents concrets et formalisés aux banques, le FAGACE a mis sur pied un institut qui travaille à accompagner en termes d'encadrement les PME dans la mise en œuvre de leur dossier.

Comment bénéficier de l'accompagnement mis en place par la SGI-AGI en tant que PME/PMI avec une petite historique et un faible capital financier ?

La SGI-AGI est une structure d'intermédiation financière qui est chargée de créer les liens entre les tiers et les sociétés au niveau de la négociation des valeurs mobilières.

Au niveau du marché financier régional, l'intervention de la SGI vise essentiellement à accompagner les PME et PMI dans le volet investissement, précise son Directeur Général. Aussi, soulève-t-il que cet accompagnement de la SGI prend en compte des entreprises qui ont de réelles potentialités de croissance et qui comprennent leur modèle économique. Ainsi dans l'optique d'accompagner les entreprises sur ce volet, le marché financier régional a mis en place un compartiment qui s'adresse essentiellement aux PME et PMI. Pour être éligible, il faut être organisé sous forme de société anonyme, disposer d'un capital de 100 Millions, de deux exercices validés par les commissaires au compte et avoir un plan d'affaire. L'intérêt ici, c'est la possibilité de lever des ressources sur le long terme soit sous forme de capital soit sous forme d'emprunt légataire, faire des opérations comme l'augmentation de capital, participer également aux cohortes de formation, d'échanges d'information pour mieux structurer son plan d'affaire.

Quel est le rôle de Sud Capital dans le développement des capacités stratégique des PME et PMI pour avoir un meilleur financement auprès des banques?

Sud capital est un cabinet d'intermédiation en opération de banques et en moyen de paiement agréé par la BCEAO en 2016. A la question posée, Sud Capital indique que le cabinet touche à tous les volets de l'organisation de la gestion d'entreprise, le conseil assistance et suivi, la prise en charge de la PME tout au long de la structuration de son entreprise, de la phase d'amorçage à la croissance et au développement, coordonner les échanges avec les partenaires financiers pour fluidifier le processus, les services de conseil en banques en finance en stratégie et en gouvernance d'entreprise à travers trois métiers l'ingénierie financiers, l'accompagnement, la structuration et le montage de leur besoin et de leur plan d'affaire et la recherche de financement. Aussi Sud Capital ajoute leur rôle qui consiste à s'assurer que l'investissement est bien levé une fois le financement accordé par les banques.



ACCÉLÉRER LA TRANSFORMATION
NUMÉRIQUE DE L'AFRIQUE, CRÉER
UNE DYNAMIQUE, ÉCRASER LES
BARRIÈRES, CRÉER UN IMPACT.

Modérateur : Maxime AKPLOGAN

Intervenants : Emmanuelle Bouiti, Chargé de projet Digi Boost, Intervention économie numérique chez Enabel; Leila ADEDJOUA, Directrice Générale de Oho les Lunettes; Ouanilo Jérôme MEDEGAN FGLA, Directeur Général ANSSI Bénin; Marc André LOKO, Directeur Général ADN.

Ce panel s'est concentré sur la transformation numérique de l'Afrique à travers les actions menées par les différents organes étatiques, la question de l'accompagnement des SAEI, la protection des systèmes d'information et surtout comment rendre universel la transformation digitale.

En quoi l'ANSSI contribue à la mobilisation des investisseurs vers le numérique?

En tant qu'acteur économique, peut-on investir dans le numérique sans risque?

L'ANSSI, est une agence gouvernementale, qui est concentrée sur la mise en œuvre de stratégie nationale de sécurité numérique afin de sécuriser le cyberspace béninois ces et de lutter contre la cybercriminalité. Le Directeur de l'ANSSI, indique que la vision de la stratégie nationale de la sécurité numérique, c'est la création d'un cyber espace sécurisé pour une économie numérique fleurissant. L'objectif des actions de l'ANSSI est aussi de créer un écosystème où les investisseurs sont confiants et décident d'investir sans prendre de risque. La sécurité informatique est tout ce qui peut contribuer à préserver trois aspects dont : La confidentialité, l'intégrité et la disponibilité. Il est important de préserver les données confidentielles des secteurs économiques. L'intégrité des données, c'est de préserver , disponibilité l'atteinte à la réputation, les enjeux auxquels on peut s'exposer, prendre en compte le risque d'attaque de sécurité informatique dans la conception de son entreprise.

Quels sont les grands changements qui ont permis à OHO LES LUNETTES de réussir sa transformation digitale.

Internet a considérablement contribué dans leur transformation chez OHO Les lunettes numériques et également avec l'appui des structures d'accompagnement dans la formation de l'ensemble du personnel et les commerciaux pour mieux utiliser les différentes ressources numériques disponibles.

Quel est le champ d'intervention de Digiboost dans l'accompagnement des entreprises ?

Quel est le format de l'intervention de Digiboost dans l'accompagnement des SAEI?

Digiboost, est orienté sur le renforcement et l'appui des structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat innovant comme les incubateurs et les accélérateurs, en d'autres termes les acteurs qui accompagnent les startups à passer d'une idée de projet à une entreprise avec un bon potentiel. En ce qui concerne les axes d'intervention, Digiboost intervient à travers trois axes

La professionnalisation des SAEI en améliorant la qualité des services qu'elles proposent aux entrepreneurs à travers la restructuration des programmes d'accompagnement existant, la formation des équipes, l'outillage.

Le renforcement du positionnement de ces SAEI, dans notre écosystème, les amener à avoir des synergies communes afin qu'elles portent le métier d'accompagnement.

Le renforcement des liens entre les structures avec d'autres acteurs de notre écosystème, les amener à avoir des synergies communes, les connecter avec d'autres écosystèmes avancés dans lesquels ils vont échanger.

Intervenir sur tout ce qui est élément clés de l'écosystème, en alignant l'adéquation entre l'offre et la demande en facilitant l'accès au marché.

Qu'est-ce que l'ANSSI peut faire dans la protection des systèmes d'informations des entreprises privées ?

La protection des systèmes d'information et des infrastructures critiques est généralement le rôle de l'ANSSI sur toute l'étendue du territoire national, mais l'ANSSI à elle seule comme structure ne pouvait pas assurer la sécurité de l'ensemble du territoire par faute de ressources. Ainsi la réflexion s'est concentrée sur la nécessité de mettre en place une politique, un guide pour que chaque entreprise se porte garante de sa propre sécurité. Amener chaque entreprise à être responsable de sa propre sécurité. Mettre en place un certain nombre de guides, de politique, de workshop, d'awareness, de sensibilisation pour que chaque citoyen et chaque entreprise se sentent responsable et garant de sa propre sécurité. Toujours dans la perspective

d'offrir des services aux entreprises privées, l'ANSSI dans les activités de surveillance de monitoring du cyberspace général, détectent, des vulnérabilités qui ne sont forcément pas dans le périmètre de l'État, et dans ce cas signale cette faille et aident à résoudre le problème.

Quelles sont les réalisations dans l'écosystème du numérique aujourd'hui ?

Quels sont les grands défis de demain en termes de transformation numérique ?

L'ADN, pionnier en terme de numérique, travaille en coordination avec l'ANSSI, sous la supervision du Ministère du Numérique et de la Digitalisation. Il intervient dans les infrastructures numériques, les questions qui touchent à la généralisation des usages du numérique par l'éducation et la formation, une agence qui accompagne la mise œuvre de réforme, pour rendre notre écosystème plus dynamique, et efficace

L'enjeux premier, c'est de s'assurer que le numérique, est au service des différents secteurs et surtout ceux du PAG dont l'Éducation, l'agriculture, les infrastructures, la santé, l'Énergie... En suivant toujours les objectifs, les priorités de l'état, l'ADN travaille et va livrer en fin d'année le réseau béninois de l'éducation et de recherche qui va couvrir plus de 80 000 étudiants au Bénin, l'ADN va mettre en place un service qui est internet dans les universités qui va permettre aux étudiants d'avoir plus facilement accès à internet afin de s'auto former. Pour l'ADN, le gros challenge est de trouver des synergies, coordonner les investissements, travailler et avoir des projets intégrés pour pouvoir optimiser ces investissements. Le challenge également, est de pouvoir instruire les entreprises de la nécessité du numérique et son impact dans le développement de leurs activités. Expliquer l'intérêt des systèmes d'informatique dans l'entreprise, l'importance d'avoir quelqu'un qui en a la charge au sein de l'entreprise.

Pour le DC de l'ANSSI, il est important de créer une dynamique de gestion de changement culturel et également au niveau de l'aspect humain. Sensibiliser les entreprises qui ont réussi avec la digitalisation pour mieux amener les différents dirigeants de l'entreprise à mieux percevoir l'importance de la digitalisation.



L'ASSURANCE EN AFRIQUE: L'ASSURANCE DANS LE FINANCEMENT DES INFRASTRUCTURES ET DES ENTREPRISES.

Modérateur : Yolande Fifamè VODONON

Intervenants : Fabrice AGBOTA, Directeur Général NSIA ASSURANCE;
Edmond BOSSOU, Directeur Général Sanlam;
Toure Moussa , Directeur Général Ati Aca

Au cours de ce panel, plusieurs grands points ont été abordé parmi celle-ci : le rôle de l'assurance dans notre économie moderne et le financement de l'assurance des Etats

Le secteur de l'assurance au Bénin a la particularité d'être un des secteurs économiques des plus réglementé à travers sa participation dans le financement de l'économie nationale par la mobilisation des épargnes.

Qu'est-ce que les assureurs vie font dans le financement de l'économie?

L'assureur vie collecte l'épargne à travers les produits qu'il met sur le marché comme les produits décès, les produits retraite. En collectant cette épargne l'assureur l'injecte dans l'économie nationale en souscrivant à beaucoup d'actifs telle que les obligations, les actions. Cette épargne, injectée dans l'économie, permet indirectement de financer l'économie sur le plan privé et public. Il faut rappeler que cette mobilisation est corollaire aux taux de pénétration de l'assurance dans nos pays, la mobilisation reste donc différente d'un pays à un autre.

Est-ce que ATI ACA intervient dans le financement du secteur privé ?

Le Directeur Général de ATI ACA, après avoir remercié le Gouvernement béninois qui a accepté d'abriter les bureaux de ATI ACA au Bénin et ses activités le DG indique les services de ATI ACA vis à vis du secteur privé. ATI ACA travaille étroitement avec les banques mettant à disposition comme service l'assurance commerciale, et l'assurance de développement. Elle travaille non seulement avec le secteur privé mais travaille dans le secteur des travaux publics et dans le secteur du coton. Les activités de ATI ACA avec le Bénin s'élèvent à 300 Millions de dollars pour les grandes infrastructures.

Est-ce que ati aca intervient dans le financement du secteur privé ?

Pour le DG de SANLAM : le premier rôle de l'assureur est un rôle de protection, les assureurs accompagnent les clients à faire face au risque, garantir le confort face à différents évènements qui pourraient survenir et permet de continuer le cours normal des activités.

Il précise qu'en matière de financement des entreprises et d'accompagnement, L'assureur dans son rôle de financement, mobilise les épargnants, collecte des primes et utilise ces primes en dépôt bancaire que les banques utilisent pour faire des prêts aux entreprises et aux particuliers. Les assurances achètent également des primes et investissent sur le marché des obligations et sur le marché des actions, acquiert des titres de l'état. Toutes ces actions permettent aux assureurs d'accompagner l'Etat dans la mobilisation de ressources afin d'entamer les grands travaux de constructions. L'assurance accompagne les entreprises et aussi l'Etat de manière indirecte dans le développement des activités à travers les banques, et en soutenant l'Etat dans ces actions de développement au profit des populations

Benin Investment Forum

Cotonou 26 & 27 Août 2021



PROMOTION DE LA MÉDIATION, DE L'ARBITRAGE ET DE LA CONCILIATION DANS LES ÉCHANGES COMMERCIAUX

Modérateur : Mikaila SAKA

Intervenants : Monsieur Alain AMOUSSOUKPE, Président du Centre d'Arbitrage de Médiation et de Conciliation de la Chambre de Commerce et de l'Industrie du Bénin ; William SOUROU, Secrétaire Permanent du CAMEC CCIB

Le Centre d'Arbitrage, de Médiation et de Conciliation de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin (CAMEC /CCIB) est un organe de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin mis à la disposition des femmes et hommes d'affaires pour faciliter le règlement des litiges nés de leurs relations d'affaires.

Que pensez-vous de la phrase suivante "Deux hommes qui se disputent sont deux hommes qui n'ont pas discuté" ?

Selon Monsieur William SOUROU, deux hommes qui se disputent sont deux hommes qui n'ont pas discuté. Cet adage vaut bien dans le monde des affaires car sur de petites incompréhensions, des hommes d'affaires se retrouvent devant des tribunaux. C'est à cela que le CAMEC travaille, afin d'assurer le règlement des différends au niveau de la médiation.

Quelle est la genèse du CAMEC ?

Monsieur AMOUSSOUKPEVI y répond en rappelant la genèse de la création du CAMEC. En effet, sa genèse remonte au début des années 1993 avec le traité qui a créé l'Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique (OHADA) qui dans son texte constitutif avait estimé qu'il fallait mettre en place un cadre permettant de régler les litiges qui opposent les entreprises à travers les modes alternatifs de règlement des litiges. Il s'agit de méthodes extrajudiciaires qui évitent aux parties d'aller vers les juridictions étatiques. Pour ce faire, il est mis à disposition un ensemble d'outils qui permettent de garantir la continuité des affaires.

En 2003, face au besoin de mettre en place, un organisme capable de faire la promotion de ce mode alternatif de règlement des litiges, le Bénin à l'instar de l'ensemble des 17 pays membres de l'OHADA a mis en place son centre d'arbitrage, de médiation et de conciliation de la CCIB.

En cas de problème, quelle démarche faut-il adopter ? Vers quel organe doit-on s'orienter en premier entre le CAMEC et les tribunaux ?

A cette question, Monsieur SOUROU William répond en précisant que le monde des affaires n'aime pas le bruit mais plutôt la confidentialité dans les relations.

Le CAMEC propose des modes alternatifs de règlement de litige que sont l'arbitrage, la médiation et la conciliation. Au nombre des avantages que présentent ces modes alternatifs, on a la confidentialité qui oblige que l'arbitrage se déroule dans un cadre privé et non public. A cela, il faut ajouter le coût des services du CAMEC qui est nettement plus abordable comparé au coût des services des tribunaux.

Quels sont les différents cas où on pourrait saisir le CAMEC ?

Le premier cas de figure, qui est d'ailleurs le plus simple est que deux structures, lors de la signature de leur contrat définissent ce qu'on appelle les clauses compromissoires, en convenant qu'en cas de litiges, la voie du règlement à l'amiable sera privilégié en se portant devant le CAMEC.

Dans le deuxième cas, on suppose que les clauses compromissoires ont été omises dans le contrat. Même dans ce cas la médiation est toujours possible, mais ce, après la signature par les deux parties d'un compromis qui leur permette d'aller devant le CAMEC.

Dans le cas où les parties sont déjà dans une procédure judiciaire devant les tribunaux, il est bien possible qu'en pleine procédure, les parties décident sur invitation ou sur demande du juge de faire recours au CAMEC.

Comment saisir le CAMEC ?

En allant sur le site web du CAMEC, il est possible d'avoir toutes les informations possibles. Au-delà de cela, les journées nationales de la médiation sont une plateforme initiée pour sortir la médiation et les points alternatifs de règlement de litige, afin d'intéresser le public aux carrières liées à la médiation.



CÉLÉBRONS LA RÉALISATION DES FEMMES : RÔLE DES FEMMES DANS LES ENTREPRISES EN PARTICULIER DES PME

Modérateur : Laurianne AYEVI, Directrice de AKOMA RP, Promotrice de l'activité African Leader

Intervenants : Irina VIEYRA HONVOU, Auditeur comptable, consultante en croissance des entreprises et CEO du cabinet DOUKE Growth and Funding ; Kirielle HOUNDJO, Directrice de l'entreprise EDEN GROUP, Promotrice de la marque de popcorns Gourmet Cornia.

Pensez-vous qu'il est nécessaire de faire des panels au féminin ?

Pourquoi le genre est-il d'actualité de nos jours ?

De nos jours, les creusets de discussion sur le rôle de la femme dans la société sont très importants pour faire prendre conscience aux femmes de leur potentiel, leur permettre d'avoir facilement accès à l'information, à la formation nécessaire pour exprimer pleinement leur potentiel.

Quand il s'agit de la recherche de financement, le manque de garantie, d'une gestion financière claire et bien archivée des activités sont les obstacles principaux à l'accès au financement des femmes selon Irina VIEYRA. C'est bien la raison pour laquelle les femmes entrepreneures continuent de réaliser des bénéfices inférieurs en moyenne de 34 % à ceux des hommes. Il urge de repenser à une éducation financière mais plutôt depuis le bas âge de la femme afin de corriger ce problème.

Au niveau de l'accompagnement que le Gouvernement apporte à l'entrepreneuriat au développement des activités des investissements au Bénin il n'y a pas forcément un dispositif spécial pour les femmes. Par contre ce qu'il est important de savoir c'est que c'est que tous les dossiers sont traités de la même manière que ce soit un dossier soit porté par les femmes ou par des hommes. Les banques ont généralement très peu l'habitude d'instruire des dossiers portés par des femmes. C'est donc le moment de demander aux femmes de ne pas se décourager et surtout d'investir, d'entreprendre. Car il y a véritablement au Bénin un dispositif qui est mis en place pour encourager l'entrepreneuriat et surtout encourager les investissements. Il existe des secteurs d'activité où il y a de l'emploi également des possibilités de création d'emploi dans le futur.



INVEST TO ELECTRIFY AFRICA : WHAT ARE THE FINANCES METHODS TO IMPLEMENT ENERGY DEVELOPMENT OPPORTUNITIES.

Modérateur : Madame VYERA OLOLA

Intervenants : Monsieur Jacques PARADIS, Directeur Général de la Société Béninoise d'Electricité ; Jean Francis Tchékpo, Directeur Général de l'Agence Béninoise d'Electrification rurale et de la Maîtrise de l'Energie ; Philippe Robert, Directeur Général de ENGIE Energy Access ; Marc NOUNAGNO, Coordonnateur de projet de la facilité énergie propre hors réseau.

On ne le dira jamais assez, l'énergie est au service de tous et à la base de tout développement. Cependant, en Afrique Subsaharienne, c'est encore moins de 50 % de la population qui est connectée et 6.600 millions de la population qui n'ont toujours pas accès à l'électricité. Malgré les grandes réalisations déjà effectuées par le pouvoir public, l'écart reste toujours considérable entre les zones rurales et les zones urbaines. La crise sanitaire due à la Covid 19 a davantage paralysé le secteur de l'énergie. Ainsi les projections montrent qu'au fur et à mesure que les restrictions sanitaires s'assouplissent et que le déploiement de vaccin gagne du terrain, la demande en énergie grandit de manière exponentielle qu'avant la crise. Dans ce contexte de manière globale, comment arriver à stimuler l'accès aux financements, pour favoriser la réduction du gap qui est constaté pour les populations bénéficiaires ?

Quelle approche nos différents panélistes ont-ils utilisés pour favoriser le montage de différents projets et l'accès au financement ?

D'après le Directeur Général de ENGIE, dans le cas d'une entreprise privé comme ENGIE, l'élément privilégié pour la concrétisation de l'investissement est l'existence d'un cadre réglementaire cohérent facilitant l'effort de l'investissement privé.

Marc NOUNAGNON pour sa part a souligné l'importance du choix de la mise en place de ce cadre réglementaire. Le Bénin aspire à l'universalité de l'énergie pour les populations, mais le secteur public seul ne pouvait garantir cela d'où la nécessité de mettre en place un cadre réglementaire afin d'introduire le secteur privé pour l'atteinte des objectifs. Le secteur de l'énergie est un secteur qui est capitalistique et qui comporte beaucoup de risques et ce n'est pas simple pour la mobilisation de financement au niveau du secteur privé. Il était donc nécessaire d'aider le secteur privé à faire face au risque de financement, d'où les mécanismes innovants d'attraction. Aussi, dans le cadre de l'OCEF qui est le pilote de ce cadre réglementaire il a été mis en place un financement de l'ordre de 32 000 000 \$. A travers ce système, le secteur public a pu attirer le secteur privé pour investir dans le secteur du hors réseau. Grâce à ce mécanisme le secteur public a pu attirer 8 entreprises qui ont investi dans le secteur, ces entreprises déploieront 128 mini réseaux pour couvrir 124 localités et installé 12 Mégawatt de puissance.

En termes de mobilisation des investisseurs et financement de projet dans les Etats, il est nécessaire d'installer un environnement de confiance. Pour Monsieur PARADIS, les bailleurs se fondent surtout sur cet aspect confiance pour investir ou pour développer un projet avec un pays. Marc NOUNAGNON, soutient également ce volet confiance qui est nécessaire pour attirer les investisseurs. En illustration, il précise que depuis 2016 grâce au reforme intégrer, le Bénin a reçu trois bailleurs avec de gros financements pour permettre au Bénin de mettre en œuvre de programme d'électrification rurale et développer le secteur. Aussi ajoute-t-il la nécessité pour le Bénin d'initier un programme basé sur un plan directeur clair et sur une stratégie bien déterminée pour avancer dans ce secteur.

Philippe Robert, rappelle les raisons qui ont incité ENGIE à investir au Bénin qui sont notamment la détermination des opérateurs de téléphonie qui ont joué un rôle important dans l'électrification des zones rurales à travers leur innovation digitale qui a permis d'effectuer des opérations au cours de l'électrification dans ces zones rurales.

Comment accélérer les investissements dans le secteur de l'énergie?

Pour Jacques Paradis, les investisseurs pour investir dans un secteur veulent voir si tout est mis en place, en termes de plan stratégique pour l'atteinte des objectifs, il y a un plan stratégique bien défini. Jean Francis TCHEKPO, va dans le même sens, et précise qu'il faut déterminer une stratégie clé et surtout avoir des informations synthétisées mise à disposition comme le digital qui intervient couramment dans le secteur énergétique. Aussi, il est nécessaire de prendre en compte la bonne collaboration entre les institutions.

D'après Jean Francis TCHEKPO, on note un rapprochement, entre le numérique et le secteur énergétique, déjà par les compteurs prépayés qui sont très utiles aujourd'hui par le système de comptage prépayés. Les bailleurs de fonds ont besoin de savoir comment ont été gérées les infrastructures qui ont été mises en place par les anciens bailleurs, pour vous accorder de nouveaux financements. En milieu rurale, sans le digital, on peut parcourir des kilomètres pour se procurer un crédit d'électricité, le numérique vient résoudre ce problème, à travers les kits solaires.

Il est également possible d'avoir des informations sur l'ensemble des sites sur le terrain sans forcément se déplacer. Ces mécanismes technologiques permettront de rassurer les investisseurs et d'en avoir d'autres. On veut le changement en profondeur du milieu de vie, pratiquement des milieux ruraux. Pour finir Philippe Robert pense que, c'est le fonctionnement de tout l'écosystème, représenté par les opérateurs de téléphonie, les opérateurs énergétiques, les bailleurs de fond, les institutions publiques et internationales en parfaite symbiose qui permettra d'atteindre l'ultime but qui est l'apport du confort de la modernité du 21 e siècle à tout béninois. On peut déjà être fier de ce qui est fait aujourd' hui.



INCLUSION FINANCIÈRE : LES DÉFIS ET OPPORTUNITÉS POUR ACCÉLÉRER L'INCLUSION FINANCIÈRE.

Modérateur : Maxime ADOKO,
Président du Comité Monétique National.

Intervenants : Serge SOGLO, Directeur Général de MTN Mobile Money Bénin SA ; Maxime FADO, Directeur Général de MALAIKA ; Armel ALAVO, Gérant de SIF Groupe ; Armel AGUESSI, Co fondateur de FedaPay.

Selon la BCEAO, l'inclusion financière est définie comme un accès permanent des populations à une gamme diversifiée de produits et services financiers adaptés à coût abordable et utilisé de manière efficace, effective et efficiente. L'inclusion financière est un thème très important de nos jours aux yeux des gouvernants africains et à la Banque Centrale. En se référant aux statistiques de l'année 2020 en Afrique Subsaharienne, on note en tête de liste le Rwanda avec un taux de financement de 93%, le Kenya 83%, la Tanzanie 65 % et la zone UEMOA qui occupe la 4^{ème} place avec un taux de 62%. En s'intéressant particulièrement au Bénin, le taux d'inclusion financière est de 77,8% derrière la Côte d'Ivoire lorsque nous considérons la zone UEMOA.

Quel était l'intérêt pour un émetteur de monnaie électronique comme MTN Mobile au lancement de son projet ambitieux ? MTN Mobile Money était-il guidé par l'inclusion financière ou par la recherche de nouveau centre de profit ?

Pouvez-vous partager avec nous les leviers sur lesquels MTN Mobile Money agit pour sa contribution de premier rang à l'inclusion financière ?

Pour Monsieur Serge SOGLO, la mission de MTN Mobile Money concerne l'inclusion financière, sans quoi cette entreprise n'existerait pas. Il s'agit donc d'un combat pour lequel les initiateurs du projet se sont engagés. Pour rappel, la mission de MTN Mobile Money s'énonce comme suit: "Tout le monde a le droit d'avoir des services financiers modernes". Pour y arriver, l'entreprise se focalise sur l'accessibilité à travers une ouverture de compte de façon gratuite à toute personne désireuse d'en ouvrir, avec la possibilité d'aller jusqu'à 200 milles de transaction par mois. Le deuxième levier concerne l'accessibilité pour les opérations, avec 60 milles points sur le territoire national, dans le but d'être proche des clients. Un troisième levier concerne l'accessibilité des coûts à travers des offres qui facilitent l'accès à certaines couches de la population. Enfin, les nouveaux services sont le dernier levier sur lequel s'appuie MTN Mobile money afin de permettre à ses clients de procéder à toutes sortes d'achat via son service.

Les initiatives allant dans le sens d'inclure les populations vont-elles réellement vers la population cible ?

Selon Monsieur Maxime FADO, au cours des années 2019 et 2020, il y a eu plusieurs initiatives au niveau du Bénin mais aussi de l'UEMOA. A titre d'exemple au niveau du Bénin, nous avons :

- l'initiative du projet ADAPAMI qui a permis l'ouverture de plus de 120 milles comptes au niveau des institutions de microfinance ;
- dans le cadre de ce même projet, nous avons le renforcement de capacité des acteurs du système des services financiers et décentralisés ;
- d'autres initiatives appuyées par la NSIA Bank dans le cadre de la semaine Internationale de l'Argent où des étudiants ont été formés en éducation financière

On retient donc qu'il y a eu pas mal d'initiatives, et on note d'ailleurs qu'en 2019, l'ensemble de ces initiatives ont réellement contribué à la croissance des indicateurs qui permettent aujourd'hui à la banque centrale d'apprécier le taux d'utilisation global des services financiers et donc le taux d'inclusion financière. Cependant, il faut reconnaître qu'il y a certains acteurs qui sont toujours exclus pour diverses raisons tel que le faible niveau d'alphabétisation. Pour y remédier, l'ensemble des Etats de l'UEMOA est en train d'adopter la stratégie nationale d'inclusion financière dans laquelle des axes sont prévus pour prendre en compte tous ces acteurs qui sont exclus.

Comment peut-on adopter les offres de services digitaux à la population cible, dans un contexte où on note une diversité linguistique associée au taux d'alphabétisation qui est de 43% ? Est-ce que les services qui existent aujourd'hui sont vraiment adaptés ?

Pour Monsieur AGUESSI, aller vers une adaptation revient à passer par des préalables. Au nombre de ces préalables, il faut: penser à l'environnement réglementaire et politique ; étudier les usages les plus réguliers des populations cibles et enfin identifier les personnes.

Lorsque ce préalable est passé en revue, on peut ensuite penser à l'adaptation avec comme outil de base, la téléphonie. A cela faut-il ajouter l'USSD qui est utilisé de nos jours même par des personnes ayant un faible niveau d'alphabétisation. Pour finir, dans un esprit d'innovation, il est important d'utiliser la population comme vecteur de ce qui est créé. Cela entraîne une démocratisation des services et donc la disponibilité de ceux-ci dans les dialectes.

Dans l'atteinte de l'inclusion financière, disposons-nous d'une stratégie nationale d'éducation financière ? Si oui, comment cela se décline ou s'opérationnalise pour l'atteinte d'une inclusion financière totale ?

Pour Monsieur ALAVO Armel, le Bénin ne dispose pas de stratégie nationale pour l'atteinte de l'inclusion financière. Cependant, en Décembre 2019, s'est tenu un programme régional d'éducation financier pour les pays membres de l'UEMOA. Ce programme régional qui a été adopté en Mars 2020 est censé être décliné en programme national d'éducation financière au niveau des huit pays de l'UEMOA. Le Bénin n'ayant pas encore sa stratégie d'inclusion financière essaie de réaliser des actions ponctuelles autant en milieu scolaire que dans les églises ou lors des activités ludiques.

Monsieur SOGLO Serge, pour lever les barrières et atteindre l'inclusion financière totale, que faut-il faire ?

Pour Monsieur SOGLO, ces barrières sont de différents ordres. Entre autres nous pouvons citer les barrières en termes d'identification pour les personnes n'ayant pas de pièce d'identification. Cependant, le lancement de la nouvelle carte d'identité, permet de lever cette barrière. Un autre défi concerne la problématique des zones rurales. Avec les innovations et les méthodes d'adaptations, l'analphabétisme ne constitue plus une barrière dans le monde du digital. C'est le cas de l'application WhatsApp avec la fonctionnalité de note vocal qui permet même aux personnes analphabètes de pouvoir échanger facilement. Pour finir, il est important d'avoir un environnement bien réglementé.

Comment l'inclusion financière peut être un catalyseur pouvant attirer les investisseurs au Bénin ?

Si l'on arrive à mettre en place des dispositifs ou des mécanismes permettant aux jeunes, aux femmes de pouvoir avoir accès au financement, d'ouvrir un compte et de commencer à avoir accès aux services d'épargne ou de crédit etc. cela voudra dire qu'on en arrive à créer un environnement de paix et de sécurité où la population arrive à satisfaire à ses besoins. Ce n'est qu'à cette seule condition que le Bénin pourra attirer des investisseurs.

Pour finir, il est important de retenir que l'éducation financière transmet non seulement les connaissances et compétences, mais surtout rassure les populations et donc crée une certaine confiance d'où l'urgence d'intégrer l'éducation financière dans les habitudes.

Benin Investment Forum

Cotonou 26 & 27 Août 2021



REPENSER LE FINANCEMENT DES PETITES ET MOYENNE ENTREPRISES EN AFRIQUE

Modérateur : Tantchonta M'PO, PIVOTECH Co-fondateur

Intervenants : Nathalie DAOUDA, Directeur MB Consulting; Augustin NOKOUNMONKE, Directeur de la formalisation des projets et de la facilitation de l'accès au financement ADEJ ; Benjamin BOKO, Analyste financier Sud Capital ; Eric HOUNDO, Chef service PME/PMI BSIC.

Pourquoi le financement des entreprises constitue toujours une problématique malgré la liquidité disponible et les SAEI mises en place?

Pour Nathalie Daouda, les PME n'ont nécessairement pas besoin d'un apport extérieur en argent pour monter une entreprise. Aujourd'hui les PME se focalisent sur le fait d'avoir un apport en extérieur que structurellement elles ne sont pas en capacité de rembourser. Cela présente un facteur de risque pour les acteurs qui accordent le crédit d'investissement. Pour eux, le recours automatique à de l'argent extérieur induit une paresse intellectuelle dans le cas d'un business qui se tient. Les PME ont surtout besoin de s'organiser, mieux connaître leur marché, mieux travailler sur leur offre, d'avoir une équipe motivée, des dirigeants formés. Pour eux si les PME ont un bon Projet qui tiennent ils peuvent s'autofinancer pour débiter leurs business.

Augustin NOUKOUNMONKE pour l'expérience dans l'accompagnement des jeunes, il soulève que les jeunes n'ont pas tout d'abord le profil d'un entrepreneur. Le point fondamental c'est de pouvoir assurer la formation de ses jeunes.

Dans l'amélioration de l'accès au financement des PME en Afrique et au Bénin Benjamin BOKO soulève que les banques et les Etats ont un rôle de premier plan a joué. Pour lui, les PME elles mêmes doivent s'engager dans un processus de transformation capacitaire, d'amélioration de la capacité stratégique à accueillir du financement. Statistiquement, la Banque centrale a réalisé une étude en 2014, suite à un constat flagrant, les PME représentent aujourd'hui 90% de la population des entreprises en Afrique mais ne contribuent qu'à hauteur de 25%.La problématique a été donc posé aux banques face ce paradoxe, les banques ont révélés que la qualité de l'information financière n'est pas fiable, il y un problème d'asymétrie informationnel. Les idées de projets sont viables mais il faut une bonne structuration.

Pour Nathalie Daouda, le système bancaire n'est pas adapté pour le monde de l'entreprise, les employés de banque ne sont pas formés pour accompagner les entreprises. C'est extrêmement compliqué d'appuyer quelqu'un sur des sujets dont on n'a pas l'expérience. Ajoute-t-elle que le système bancaire globalement, tel qu'on le connaît, est désuet et ne correspond plus aux attentes de l'économie réelle du marché.

Plus de personnes aujourd'hui préfèrent faire des collaborations, des tontines, créer des communautés et se réunir pour trouver des solutions et outrepasser le système bancaire.

Pour Eric HOUNDO, Le système bancaire est très favorable à l'éclosion des PME et PMI aujourd'hui. En matière de financement des PME, au niveau des banques des réformes ont été mise en œuvre pour sécuriser le système bancaire. Ces réformes certes, qui peut-être ne répondent plus à certaines attentes aujourd'hui. La banque demande juste qu'il y ait une traçabilité de l'information et une gouvernance structurée, les PME doivent avoir la volonté de rembourser les crédits accordés. Mais également présenter un projet d'entreprise fondé et structuré.

L'acteur par excellence en matière de financement sont les banques mais elles sont réticentes à l'idée d'accompagner les PME. Sud capital, appelle les banques à restructurer l'offre de crédit en tenant compte de leurs réalités. Près de 80% de crédit accordé aux PME qui sont adossés par des garanties et ces garanties sont des titres fonciers et cela constituent un problème. Il faut que les banques assouplissent les conditions et critères d'octroi de crédits, définissent des programmes de financement adaptés à la réalité de ces PME puisque ces derniers ne sont pas à même d'apporter des garantie comme de grosses entreprises, associer les cabinets, d'accélération de croissance, d'incubation , les SAEI, penser à un partenariat avec ces cabinets qui se chargeront d'outiller les PME à travers des formations et un suivi rigoureux avec l'appui des banques et ainsi à l'étape de maturité ces derniers peuvent être financé sans aucun obstacle. Il est important de penser également à la spécialisation des banques dans des secteurs d'activités spécifiques, pour que celles-ci développent un savoir-faire et soient à même de comprendre les PME, leur idéologie, leur environnement.



DIGITAL ET INNOVATION : COMMENT CRÉER DES CHAMPIONS AFRICAINS DU NUMÉRIQUE.

Modérateur : TANIATOU Olafèmi DIOMANDE,
Consultante en stratégie communication
et partenariat.

Intervenants : Mabel ADEKAMBI, Promotrice de King of Soto ;
Lionel MOBI, Directeur Général de Gozem ;
Directeur marketing de GoMédical, Lionel
BABALOLA.

Comment aujourd'hui en tant que champion du numérique vous vous positionnez sur le marché béninois et international ?

Jeune femme diplômée avec un MBA en entrepreneuriat obtenu en France, elle rentre au Bénin en 2011 pour trouver sa voie. Quelques années plus tard, elle se lance dans l'auto entreprise et crée Fram Conseils, une société d'abord de conseils, puis plus tard de fabrication et de commercialisation de produits agroalimentaires. Très vite, elle est surnommée la Queen of Soto parce qu'elle a réussi le pari de mettre en valeur l'alcool de palme local, à travers la marque de liqueurs King of Soto.

Elle se surnomme Entrepreneur social et son crédo c'est " La Réussite Ensemble". C'est donc tout normalement qu'en pleine crise économique du COVID, l'usage du digital est venu apporter plus de visibilité à son activité, lui permettant ainsi de se positionner davantage sur le marché béninois et international. A travers le digital l'entreprise arrive à communiquer sur toutes ses innovations. La panéliste finit ses propos en avouant que sans le digital, son entreprise aurait sûrement fermé.

Dites-nous en plus sur vos activités et où vous en êtes aujourd'hui ? En quoi la pandémie du COVID 19 a été positive pour vous ? Quel a été la réceptivité de la population face à GO Médical ?

Go Médical est une entreprise qui existe depuis 2017 et qui exerce dans le domaine de la e-santé à travers une plateforme mobile et une plateforme web. La plate-forme mobile permet à tout type de citoyen de pouvoir trouver facilement un professionnel de santé, de prendre RDV et de payer sa consultation à distance. La vocation de Go Médical est de pouvoir lever les barrières et de rapprocher le médecin de son patient. Le système sanitaire a aujourd'hui plus que jamais besoin d'innovation et donc de cette application. Par ailleurs, la COVID 19 n'a fait que confirmer l'idée de création de Go Médical car cette plateforme permet de limiter le contact physique dans les centres de santé. En cette période de la pandémie de la COVID 19, Go Médical permet non seulement d'avoir accès à un soin de qualité à moindre coût mais présente aussi d'autres avantages tel que la téléconsultation, la recherche de centres de vaccination ou encore de pharmacie.

En ce qui concerne la réceptivité, il a été question d'informer suffisamment les patients mais surtout les agents de santé qui au début paraissaient très réticents à cause de l'importance des informations qu'ils devront fournir. Aujourd'hui la plateforme compte 75 unités sanitaires et plus de 25 milles utilisateurs, ce qui démontre de l'adhésion de la population à ce service.

Parlez-nous de Go Zem et quelle est votre vision ?

Lionel MOBI, Directeur Général pays de Go Zem, il a pris fonction il y a seulement deux mois. Cependant, il a un parcours de sept années dans le digital, sur le marché camerounais, sénégalais et ghanéen. Il présente Go Zem comme une application multifonction qui propose plusieurs services différents mais à la fois interconnectés. La vision qui accompagne cette initiative est de pouvoir mettre en place une application qui s'impose en Afrique et en particulier dans l'espace francophone. L'activité principale de Go Zem est le transport avec 1500 véhicules, des tricycles et des motocyclettes. Il faut noter que le tracking est un élément très important qui permet de suivre les activités des employés de Go Zem. Un certain nombre de produits sont proposés aux employés dès leur arrivée à savoir : deux casques, un gilet, un téléphone portable et une assurance couvrant le conducteur et son client avec bien sûr une facilité de remboursement. Un troisième service concerne le transport des colis, avec la livraison de repas.

Pour finir il faut noter que Go Zem est réellement à l'écoute de ses chauffeurs et leur offre plusieurs avantages comme la formation pour améliorer leur niveau intellectuel et bien d'autres avantages. En ce qui concerne les clients secondaires, c'est-à-dire les utilisateurs de l'application, Go Zem utilise la messagerie pour rester en contact avec sa clientèle.

Comment King of Soto se réinvente avec le numérique ?

Les innovations à King of Soto sont faites en termes de produit et le numérique vient par la suite pour aider à communiquer autour. La promotrice affirme n'avoir pas encore atteint ce niveau où le numérique est clairement utilisé pour innover à savoir les QR code par exemple. Il faut noter qu'il est aussi question de catégorie de clientèle car il existe des clients qui font réellement usage du numérique pour la recherche et la commande de leur produit, ceux qui utilisent juste le numérique pour avoir plus d'information

sur le produit mais décide de se déplacer pour l'achat et enfin ceux qui pratiquent uniquement le bouche à oreille le long du processus (Recherche de produit et achat).Cependant, l'entreprise King of Soto se situe actuellement à cette moyenne ou elle permet aux clients de faire des recherches sur leurs produits sans pour autant être en mesure d'effectuer son achat en faisant l'usage du digital.

Mabel finit son propos en attirant l'attention sur le fait que beaucoup d'entreprises n'ont malheureusement pas une présence constante sur les réseaux sociaux. Et c'est bien ce qui justifie l'importance du thème de ce panel car le Bénin doit passer à cette nouvelle cape ou on a non seulement de consommateur numérique mais que le Bénin regorge également des entrepreneurs numériques. Il est donc important que le consommateur à qui on vend un produit puisse trouver via le numérique des produits et des services africains.



Pitch





Pitch 1

Adonai Damata Santana, ingénieur agronome, cofondateur de la Startup Aliment Bénin.

De nos jours, il n'est plus question de simplement faire de la production agricole, il est important d'anticiper sur la stratégie d'écoulement du produit. Dans le même temps, il existe des milliers de consommateurs qui se posent la question de savoir où trouver des produits de bonne qualité et à coût réduit. Il se pose alors deux problèmes qui se sont accrus durant cette période de la pandémie de la Covid 19, alors que les restrictions sanitaires empêchaient la population de se déplacer comme ils le souhaitent. La plateforme aliments Bénin a donc été créée pour faciliter la tâche aux producteurs en donnant une grande visibilité à leur produit et de soulager la population dans leur recherche de produits de bonne qualité sans pour autant se déplacer. La vision d'Aliments Bénin à long terme d'Aliment Bénin est de pouvoir conquérir le marché sous régional avec ses produits. Pour y parvenir, le start up aura besoin d'appui financier et de partenariat pouvant accélérer sa croissance. Le budget global est estimé à 20 millions de francs CFA et de couvrir une plus grande surface géographique en termes de livraison de produits. Nous contribuons ainsi à la promotion de l'agriculture tant au Bénin que dans la sous-région.



Pitch 2

YANEL MINOUNGOU,
Fondatrice de YANIL

Communément appelé Akpan, le yaourt de maïs est un aliment, très vendu par les bonnes dames au bord des rues. Produit essentiellement naturel, le Akpan est un aliment qui peut être commercialisé autrement. Ainsi, pour moderniser la commercialisation du Akpan et le proposer au plus grand nombre, la promotrice de la marque Yanil, a eu la brillante idée de le rendre plus moderne et attrayant en créant Yanil (Yaourt de maïs à base de fruit et de sucre). Yanelle se veut proposer un produit différent, subtile en matière de sécurité sanitaire. Autant que le yaourt prenne la place Yanelle a pour objectifs de commercialiser Yanil dans les hôtels et restaurants, les cantines scolaires universitaires. Dans cette optique, Yanelle travaille avec les services spécialisés, pour certifier le produit et le rendre également plus soluble dans l'eau sachant que c'est de l'amidon. Pour atteindre ces objectifs, Yanelle veut industrialiser le processus de production du Akpan en gardant l'authenticité du produit. En termes de normes de production, Yanelle a besoin d'une unité de transformation pour saisir les marchés internationaux afin de faire connaître le Akpan dans le monde. Pour donc faire un marketing impactant également, Yanel a des besoins dont la somme s'élève à 30 millions.



Pitch 3

**GBAGUIDI, Directeur Technique
Startup DRONE
Era/ Aviation agricole par Drone**

Aujourd'hui la méthode de pulvérisation dans les champs est archaïque et ne facilite pas la progression il en ressort un faible rendement de production. Les agriculteurs sont aussi exposés à des maladies dues à l'exposition aux produits toxiques utilisés au cours de la pulvérisation. Face à ce constat, une startup a développé Drone Era pour faciliter la pulvérisation par drone des cultures afin de fluidifier le travail des agriculteurs et les protéger des pesticides. Cette Startups investit depuis 3 ans aujourd'hui, fabrique elle-même les drones à partir des pièces qu'elle regroupe. Drone Era à un besoin de financement de 265 000 \$ répartis de la manière suivante: 60 % en fonds d'investissement, 30% en fonds de fonctionnement et 5% pour le safety margin. Fabriquer plus de drones pour l'opérationnalisation et de la logistique , et pouvoir couvrir 10200 hectares par mois. Drone Era, atteindre 100 drones en 3 mois avec un indice de profitabilité de 2,2 sont les objectifs de drone. Drone Era est également dans le secteur de l'intelligence militaire, le déploiement des drones pour la surveillance des forêts, la surveillance des frontières, le tracking, mise à disposition de drones médicaux pour les vaccins dans des zones reculées.



Pitch 3



Lancé en 2018 2019, en 2020 la Startup a compéti à Kigali au Rwanda à African drone forum et est classée parmi les 10 meilleures startups de drones en Afrique. En Août classé Top 24 dans la catégorie agritech lors du Gogetazz par Generation Africa au Kenya.

En partenariat avec des universités, Drone Era à sécuriser une subvention pour les activités d'ingénierie des drones afin de former les chercheurs.

**RAPPORT D'ACTIVITÉS
STARTUP NIGHT BIF
2021**

La **STARTUP NIGHT** a été conçu dans le cadre du **Benin Investment Forum** pour accompagner les start-ups innovantes béninoises afin de les aider à faire grandir leurs projets en les mettant en contact direct avec les grands groupes, les Fonds d'investissement, des Business Angels, des institutions financières et étatiques.

La **STARTUP NIGHT** s'est tenue le Jeudi 26 Août 2021 autour de la piscine de l'hôtel Golden Tulip le Diplomate de Cotonou. Elle a connu la présence d'une vingtaine de start ups venues présenter leurs produits, services ou solutions aux participants, partenaires et investisseurs présents.

Les participants à la **STARTUP NIGHT** sont les investisseurs, les partenaires de la 4ème édition du Benin Investment Forum et des invités de la Fondation **WANNOU**.

Les secteurs d'activités représentés sont : l'Éducation, l'Agriculture, l'environnement, le Numérique, les services, le Cadre de vie et Recherche &

N°	Nom de la Start Up	Description	Nom du porteur du projet	Structure	Téléphone	Mail
1	DRONE ERA	<p>DRONE ERA SARL construit et déploie des drones agricoles pour révolutionner la protection des plantes sur le continent. Nos solutions écologiques et intelligentes face au climat permettent d'économiser jusqu'à 30 % de pesticides et 50 % d'eau, tout en évitant aux agriculteurs de s'empoisonner et la pollution de l'environnement.</p> <p>Notre mission c'est migrer l'Agriculture Africaine vers la version 4.0.</p>	<p>MINDENOU FREDERIC</p> <p>GUYRENCE GBAGUIDI</p>	<p>DRONE ERA SARL</p>	<p>229 67409250/ 229 97772927/ 233 570230548</p>	<p>deraafraicainc@gmail.com</p>
2	FEU VERT	<p>FEU VERT est une application mobile qui vous facilite le trafic routier pour une journée épanouie.</p> <p>Gagnez du temps et donc de l'argent.</p> <p>Elle permet aux utilisateurs d'envoyer et de recevoir un signal lors d'un accident, des travaux, d'un danger, d'un embouteillage et de recevoir l'assistance en cas de panne ou d'incident</p>		<p>CONSEIL AND TIC</p>	<p>229 99 38 96 08 229 97 23 53 52</p>	<p>feuertofficiel@gmail.com</p>

3	JINUKUN	<p>Jinukun est une entreprise (startup) AgriTech (utilisation de la technologie dans l'agriculture). Elle a démarré ses activités en Juin 2016 et a été immatriculée au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM) RB/COT/18 B21694 en République du Bénin le 28 Mai 2018.</p> <p>Tel qu'indiqué par sa mission "Nourrir l'Afrique avec ses propres produits", elle met la qualité des produits et l'économie locale au centre de toutes ses activités.</p> <p>Depuis sa création, Jinukun a lancé plusieurs solutions digitales surtout dans la distribution et la mise en marché des produits agricoles et agroalimentaires locaux. Nous utilisons la technologie (e-commerce, blockchain, mapping...) pour distribuer, garantir l'accessibilité, l'origine des produits agricoles et agroalimentaires locaux aux populations avec la possibilité de vous faire livrer (votre achat/commande).</p> <p>La plateforme Jinukun Store – Farmer aujourd'hui c'est un réseau de plus de 20 000 utilisateurs et plus de 200 entreprises des secteurs agro-pastoral et agroalimentaire.</p>	<p>BOSSOU Mirlain Mèdessè</p>	<p>Jinukun Sarl</p>	<p>229 97727182</p>	<p>birlain@gmail.com mirlain@jinukun.com</p>
---	---------	--	-----------------------------------	---------------------	---------------------	--

4	ALIMENTS BENIN	Aliments Bénin (www.shop.alimentsbenin.com) est une plateforme de vente et de livraison de produits locaux qui aide les ménages à facilement et rapidement trouver, acheter et se faire livrer les produits agricoles et agroalimentaires locaux.	Novalie HOUNGBEDJI	DIGITALL FARMER	229 97046968 229 62995057	hnovalie@alimentsbenin.com contact@alimentsbenin.com
5	SMS PRESSING	DASCO Sarl est une startup béninoise spécialisée dans la création graphique, le développement de site internet, la création de jeu vidéo et le développement des solutions digitales facilitant le quotidien de la population. La startup est promotrice des jeux vidéo : AFRICAPUZZLE, ZEMIDJAN. Elle fait la promotion de la solution SMS PRESSING, SECOURS INTER ET RÉUNION EFFICACE	ASSEVI Hermann Codjo	DASCO SARL	229 97387208	hercossev@gmail.com hassevi@dascosarl.net
6	AS WORLD TECH SARL	Marque de produits high-tech innovants : Montre connectée antivol et anti oubli préventif, lunettes connectées et ordinateurs.	Richard Gautier ODJRADO	Joel Housounou Romaric Bessan Jennifer Anangonou Larissa Laourou	Bénin 96961571 67088303 France 0603049196	rodjrado-ceo@asworld.tech contact@asworld.teh rodjrado@gmail.com
7	IWO	IWO est un agent comptable idéalement conçu pour répondre à vos besoins de suivi journalier et de mise à jour automatique de la comptabilité de votre entreprise, boutique, établissement ou atelier. Il est disponible en version web et mobile.	AKONEDJRO AGBOGNON	IWO GROUP SARL	229 95459310	contact@iwo.bj akonedjro@gmail.com https://iwo.bj

8	GOUNOU	Production	Moutawakilou Gounou	Small Solde SAS	229 96819944	gounouwakilou@gmail.com
9	KONTA	Plateforme intelligente de dématérialisation, gestion et pilotage d'entreprise	Clarisse SERO TAMOU	PIVOTECH_ONE	229 66327666 229 97248752	hello@konta.xyz
10	KEFA STORE	Kefa Store est une société spécialisée dans la publicité, l'affiliation et la vente en ligne de biens et de services de particuliers à particuliers (C2C) et d'entreprises à particuliers (B2C) dans le but de promouvoir L'entrepreneuriat digital pour contrer le chômage et le sous-emploi en Afrique.	Fagnon K. Kéthy	Kefa Global Network	229 61303923	kefaglobalnetwork@gmail.com
11	GENERAL INVASION SARL	Conception et fabrication d'appareils électroniques ; Vente de composants électroniques ; Conception de logiciels ; Objets connectés ; Formations youpilab.com	Gbenou Junior Cornélius NONFON	Youpilab	229 61041622	sales@youpilab.com

12	CHAPCHAP	<p>Pour acheter moins cher et faire des économies, une seule référence CHAPCHAP, la référence de la vente sur internet au Bénin et en Afrique de l'ouest. CHAPCHAP, ce sont des réductions et promotions quotidiennes sans oublier, régulièrement, des soldes et déstockage. A chacun son shopping : il y en a pour tous les goûts...]</p> <p>Avec CHAPCHAP, profitez de réductions incroyables, du meilleur rapport qualité prix et appréciez un service de grande qualité, qui s'appuie sur une logistique intégrée.</p> <p>CHAPCHAP, c'est la garantie d'une livraison fiable, rapide et sécurisée.</p> <p>Le + chez CHAPCHAP ? La flexibilité de votre mode de livraison. Se faire livrer à domicile, ou retirer son colis dans un point de retrait pour faire encore plus d'économies, avec CHAPCHAP, vous avez tous les choix.</p> <p>CHAPCHAP vous rend la vie moins chère sur tous les produits du quotidien, mais aussi sur l'équipement high-tech, l'électroménager, la décoration. Les bonnes affaires sont sur CHAPCHAP</p>	Sylvestre Eustache AHOJNI	CHAPCHAP GROUP	229 96775608	eustachuss@gmail.com
13	FEDAPAY	FEDAPAY est un agrégateur de paiement en ligne qui propose aux entreprises une solution unique de paiement simple et sécurisée par carte bancaire et par Mobile Money. Nous proposons également une intégration par USSD	BORIS KOUMONDI HERMANN AGUESSY	FEDAPAY SAS	229 66994148 229 97833684	contact@fedapay.com adechokan@fedapay.com

14	CADRECO	Plateforme multifonctionnelle numérique et Média d'informations	Yann COCO		229 97230771	contact@cadreco.media
15	TIC AGROBUSINESS	Nous prônons l'utilisation des Technologies d'Informations et de Communications dans l'agriculture. Afin de faciliter le conseil agricole, la vulgarisation des bonnes pratiques agricoles, l'accès au marché et au crédit aux acteurs ruraux. Nous développons des applications web et mobile, réalisons des vidéos de vulgarisation et des outils de formation adaptés aux producteurs...	TCHAOU Donald	TIC AGROBUSINESS	66369053 63600752	donald.tchaou@ticagrobusiness.com
16	OURVOICE	Our Voice est un système de messagerie vocale en langue locale pour faciliter l'accès à l'information aux communautés		SION CORPORATION	97655017	group.sioncorporation@gmail.com
17	EDUSOOK	Présentation de la plateforme EDUSSOK qui facilite l'accès aux ressources éducatives. Edusook est accessible ICI : https://www.edusook.com/	Dr André Finagnon GAGA	SOOKIROO	69705050 96841394	partners@sookiroo.com>



EDUSOOK



DRONE ERA



GOUNOU



FEDAPAY





BENIN
INVESTMENT
FORUM