

Réf. : PAJE/PR/VP/DAF/DOFRC/2026-130

Lundi 14 Septembre 2026

RAPPORT D'ACTIVITÉ HEBDOMADAIRE

PAJE - Semaine du 07 au 13 août 2026

1. Introduction

Le présent rapport dresse le bilan des activités menées par le PAJE durant la semaine du 07 au 13 septembre 2026. Cette semaine a été marquée par la tenue d'un Conseil de Direction, le déroulement de séances axées sur le développement du réseau professionnel et l'étude de livres, ainsi que la poursuite de l'accompagnement technique du Premier Cycle avec le Module 8 dédié à la gestion économique et la commercialisation des produits maraîchers.

2. Déroulement des activités

Lundi 07 Septembre : Conseil de Direction (Comité)

Objectif : Faire le point sur le fonctionnement global, l'organisation interne des départements et l'évaluation des projets en cours.

Contenu traité : Examen du fonctionnement du site, organisation interne des départements et évaluation des projets.

Résultat : Les sujets relatifs au fonctionnement du site, à l'organisation interne et à l'évaluation des projets ont fait l'objet d'une analyse et d'un suivi approfondis par la Direction.

Mardi 08 Septembre : Séance 1 - Comprendre et développer son réseau (PAJE Academy)

Objectif : Apprendre à se présenter, aborder de nouveaux contacts et comprendre les fondamentaux de la création de valeur dans les relations.

Contenu traité : Compréhension de la notion de réseau, art de se présenter et d'engager la conversation, principe d'apporter de la valeur avant de demander, cartographie de réseau et ciblage des personnes à approcher.

Résultat : Les participants ont été sensibilisés à la structuration de leur réseau professionnel et ont identifié des contacts clés à approcher.

Principales activités réalisées :

Analyse de la notion et de l'utilité d'un réseau

Exercices pratiques sur l'art de se présenter et d'engager une conversation

Application du principe : apporter de la valeur avant de solliciter un contact

Exercice pratique : cartographie de son réseau personnel et identification de 3 personnes à approcher

Mercredi 09 Septembre : Séance 2 - Transformer un contact en véritable relation (PAJE Academy)

Objectif : Maîtriser le suivi relationnel et bâtir des relations professionnelles durables.

Contenu traité : Facteurs d'échec des premiers contacts, méthodes de suivi post-rencontre (timing, motifs et formats), entretien de la relation sur le long terme, formulation correcte des demandes d'aide, de conseils ou d'introductions.

Résultat : Les participants ont élaboré des messages de suivi structurés et identifié une relation clé à réactiver dans leur réseau.

Exercice pratique : Rédaction d'un message de suivi professionnel et identification d'une relation à réactiver.

Jeudi 10 Septembre : Module 8 - Gestion économique et commercialisation des produits maraîchers (Premier Cycle d'Accompagnement)

Objectif : Renforcer les capacités des participants sur la gestion économique, les stratégies de vente et le traitement post-récolte en maraîchage.

Contenu traité : Principes de gestion économique de l'exploitation maraîchère, stratégies de commercialisation adaptées aux produits maraîchers, techniques de post-récolte, de conditionnement et de conservation.

Résultat : Les participants ont acquis les notions clés pour optimiser la rentabilité économique de leur exploitation et assurer une meilleure valorisation commerciale de leurs produits.

Vendredi 11 Septembre : Séance 3 - Étude de livres (PAJE Academy)

Objectif : Analyser des ouvrages majeurs de développement personnel et d'éducation financière pour en extraire des enseignements pratiques.

Contenu traité : Analyse croisée des ouvrages 1 pied à l'école, 1 pied dans le business de Valère BELIAS et L'Homme le plus riche de Babylone de George S. Clason ; échanges sur les concepts clés, passages marquants et complémentarités entre les deux œuvres.

Résultat : Les participants ont identifié des leviers d'apprentissage concrets et des leçons essentielles applicables à leurs projets entrepreneuriaux.

Exercice pratique : Comparaison analytique des deux lectures et mise en évidence de leurs points de complémentarité.

3. Synthèse

Cette semaine a permis de poursuivre l'accompagnement global des participants à travers deux axes principaux. D'une part, la formation au sein de PAJE Academy a couvert le développement du réseau professionnel, le suivi relationnel et l'analyse critique d'ouvrages financiers et entrepreneuriaux. D'autre part, le Premier Cycle d'Accompagnement s'est poursuivi avec le Module 8 axé sur la gestion économique, la commercialisation et le post-récolte des produits maraîchers. Le Conseil de Direction a également assuré le suivi du fonctionnement du site, de l'organisation des départements et de l'évaluation des projets en cours.

4. Perspectives

Les participants sont appelés à mettre en pratique les techniques de réseautage abordées durant la semaine, notamment la relance des contacts ciblés et l'application des leçons tirées des lectures. Le Premier Cycle d'Accompagnement poursuivra son programme technique dans le domaine de la gestion d'exploitation maraîchère, tandis que l'évaluation des projets et le suivi organisationnel se poursuivront au niveau de la Direction.

**Le Chef Département Organisation, Formation
et Renforcement des Capacités (DOFRC)**



Fabien HOUNGNIBO