

RAPPORT D'ACTIVITÉ HEBDOMADAIRE

PAJE - Semaine du 31 Août au 6 Septembre 2026

1. Introduction

Le présent rapport dresse le bilan des activités menées par le PAJE durant la semaine du 31 août au 6 septembre 2026. Cette semaine a été consacrée au renforcement des compétences entrepreneuriales des participants, notamment à travers la réflexion sur les idées d'entreprise, la compréhension du client et le positionnement, la visibilité numérique et la commercialisation des produits maraîchers. Des séances de travail individuelles ont également permis d'assurer un accompagnement personnalisé des projets des participants.

2. Déroulement des activités

Mardi 1er Septembre : Séance 1 - Retour sur les idées d'entreprise et point de lecture

Objectif : Permettre aux participants d'analyser leurs idées d'entreprise et de mieux apprécier leur pertinence et leur faisabilité.

Contenu traité : Discussion et analyse des problèmes proposés par chaque participant, évaluation de la pertinence, de la faisabilité et de la motivation autour des différentes idées. Des feedbacks et conseils personnalisés ont également été apportés. La séance a été complétée par un point de lecture autour de Né à l'école, un pied dans le business de Valère Bélians.

Résultat : Les participants ont bénéficié d'un regard critique sur leurs idées d'entreprise et de conseils personnalisés leur permettant de mieux apprécier leur potentiel et les ajustements nécessaires.

Mercredi 2 Septembre : Séance 2 - Comprendre son client et construire son positionnement

Objectif : Amener les participants à mieux comprendre leur clientèle cible et à construire un positionnement clair pour leur projet.

Contenu traité : Identification du client cible, compréhension de ses besoins et de ses motivations, définition de la proposition de valeur et construction d'un positionnement clair.

Résultat : Les participants ont approfondi leur compréhension de leur clientèle cible et ont travaillé à la définition de leur proposition de valeur et de leur positionnement.

Jeudi 3 Septembre : Séances de travail individuelles - Groupe 1



Objectif : Assurer un accompagnement personnalisé des projets et permettre à chaque participant de faire le point sur l'évolution de son projet.

Contenu traité : Diagnostic approfondi des projets, identification des difficultés et des besoins, examen des opportunités et des solutions envisageables, définition des prochaines étapes.

Résultat : Les participants ont bénéficié d'un accompagnement individualisé permettant de clarifier les difficultés rencontrées, d'identifier des pistes de solutions et de définir les prochaines étapes de leurs projets.

Participants : AGBAHNON Ophélie R. M., ANAGO Akoufa, LALLY M. Pamphile, CLOTOE Emile.

Jeudi 3 Septembre : Module 7 - Gestion économique et commercialisation des produits maraîchers

Premier Cycle d'Accompagnement

Objectif : Renforcer les compétences des participants dans la gestion économique et la commercialisation des produits maraîchers.

Contenu traité : Analyse des coûts de production et calcul de la rentabilité, stratégies de fixation des prix et circuits de commercialisation, techniques de vente et valorisation des produits maraîchers.

Résultat : Les participants ont été outillés sur l'analyse économique de leur production, la fixation des prix, les circuits de commercialisation ainsi que les techniques permettant de mieux vendre et valoriser les produits maraîchers.

Vendredi 4 Septembre : Séance 3 - Se rendre visible grâce au digital

Objectif : Permettre aux participants de développer leur visibilité et leur présence professionnelle grâce aux outils numériques.

Contenu traité : Rôle des réseaux sociaux, choix des plateformes adaptées, construction d'une présence digitale crédible et création de contenu à travers les publications, vidéos et storytelling. Un exercice pratique a également été réalisé autour du mini-plan de contenu.

Résultat : Les participants ont identifié les plateformes numériques adaptées à leurs activités et ont commencé à réfléchir à une stratégie de contenu permettant d'améliorer leur visibilité en ligne.

Vendredi 4 Septembre : Séances de travail individuelles - Groupe 2

Objectif : Poursuivre l'accompagnement personnalisé des projets des participants et faciliter leur progression.

Contenu traité : Diagnostic approfondi du projet, identification des difficultés et des besoins, examen des opportunités et solutions envisageables et définition des prochaines étapes.

Résultat : Les séances ont permis aux participants de bénéficier de conseils adaptés à leur situation et de mieux définir les actions à entreprendre pour faire progresser leurs projets.

Participants : AMOUSSOUM Marius, KINHOEGBE Sylvain, PRETTA Gustave.

3. Synthèse

Cette semaine a permis de renforcer les compétences entrepreneuriales des participants autour de plusieurs dimensions essentielles : l'analyse des idées d'entreprise, la connaissance du client, le positionnement, la visibilité numérique et l'accompagnement individualisé des projets.

Parallèlement, le Premier Cycle d'Accompagnement s'est poursuivi avec le Module 7 consacré à la gestion économique et à la commercialisation des produits maraîchers, permettant aux participants de mieux comprendre les coûts de production, la rentabilité, la fixation des prix et les stratégies de commercialisation.

4. Perspectives

Les participants sont appelés à poursuivre la maturation de leurs idées et projets d'entreprise en mettant en pratique les notions abordées sur la connaissance du client, le positionnement et la visibilité digitale.

Les séances de travail individuelles se poursuivront afin d'assurer un suivi personnalisé des projets et d'accompagner chaque participant dans la mise en œuvre des prochaines étapes identifiées.

Les participants du Premier Cycle poursuivront également leur parcours d'accompagnement technique et économique dans le domaine de la production et de la commercialisation des produits maraîchers.

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



Fabien HOUNGNIBO