RAPPORT MENSUEL DES ACTIVITÉS

MOIS DE SEPTEMBRE 2026

Réf: PAJE/PR/VP/DAF/2026-168

I. INTRODUCTION

Dans le cadre de sa mission de promotion de l'entrepreneuriat, de renforcement des capacités et d'accompagnement des jeunes porteurs de projets, **l'Association pour la Promotion et l'Accompagnement des Jeunes Entrepreneurs (PAJE)** a poursuivi ses activités au cours du **mois de septembre 2026**.

Les interventions réalisées durant cette période ont principalement porté sur le diagnostic et l'amélioration des projets entrepreneuriaux, le renforcement des compétences en gestion économique, la commercialisation des produits maraîchers, l'utilisation des réseaux sociaux à des fins commerciales, la formation à l'intelligence artificielle ainsi que le développement personnel des bénéficiaires.

Parallèlement, des actions de coordination interne, de gouvernance et d'accompagnement individuel ont été menées afin de consolider le fonctionnement de l'association et de favoriser la progression des entrepreneurs accompagnés. Le présent rapport rend compte des principales activités réalisées, des acquis enregistrés et des perspectives d'amélioration.

II. OBJECTIFS DES ACTIVITÉS DU MOIS

Les activités du mois de septembre 2026 visaient à :

- Renforcer les capacités entrepreneuriales, techniques et managériales des bénéficiaires ;
- Analyser les projets individuels afin d'en apprécier la pertinence, la faisabilité et le potentiel de rentabilité ;
- Identifier les difficultés rencontrées par les entrepreneurs et déterminer leurs besoins d'accompagnement ;
- Améliorer les compétences en calcul des coûts de production, en gestion économique et en commercialisation ;
- Promouvoir les techniques de valorisation des produits maraîchers et de transformation agroalimentaire ;
- Développer les compétences numériques des bénéficiaires, notamment en marketing digital et en intelligence artificielle ;
- Renforcer la gouvernance, l'organisation interne et le suivi des activités de PAJE ;
- Encourager la lecture, le développement personnel et l'adoption d'une mentalité entrepreneuriale orientée vers la réussite.

III. PRINCIPALES ACTIVITÉS RÉALISÉES

3.1. Analyse participative et diagnostic des projets entrepreneuriaux

Des séances de discussion et d'analyse ont été organisées autour des projets portés par les participants. Chaque bénéficiaire a été invité à présenter ses préoccupations, les difficultés rencontrées ainsi que les perspectives de

développement de son activité.

Les échanges ont permis d'examiner plusieurs dimensions essentielles des projets, notamment leur pertinence, leur faisabilité, le niveau de motivation des promoteurs et les conditions nécessaires à leur mise en œuvre.

Un diagnostic approfondi des projets a également été engagé afin de mieux cerner les contraintes spécifiques à chaque bénéficiaire et d'identifier les besoins prioritaires en matière de formation, de conseil technique, de financement et de gestion.

Cette démarche participative favorise une meilleure compréhension des réalités entrepreneuriales et permet d'orienter l'accompagnement vers des solutions adaptées aux besoins de chaque promoteur.

3.2. Renforcement des capacités en gestion économique et financière

Des travaux d'apprentissage ont porté sur la gestion économique des activités entrepreneuriales, avec un accent particulier sur l'analyse des coûts de production et le calcul de la rentabilité.

Les participants ont été sensibilisés à l'importance de la maîtrise des charges, de l'évaluation des dépenses et de l'analyse des revenus pour assurer la viabilité de leurs activités.

L'objectif est de leur permettre de prendre des décisions éclairées, de mieux gérer leurs ressources et d'améliorer progressivement les performances économiques de leurs projets.

Cette activité constitue un levier important pour favoriser la pérennité des entreprises accompagnées et promouvoir une culture de gestion rigoureuse.

3.3. Valorisation et commercialisation des produits maraîchers

Une attention particulière a été accordée aux techniques de valorisation des produits maraîchers et aux stratégies de commercialisation.

Les échanges ont porté sur les possibilités d'amélioration de la valeur commerciale des produits, l'adaptation de l'offre aux besoins des consommateurs et l'importance d'une bonne organisation des activités de vente.

Les bénéficiaires ont également été sensibilisés à la nécessité de mieux comprendre leur marché, de maîtriser leurs coûts et de rechercher des débouchés adaptés à leurs produits.

Ces apprentissages visent à renforcer la compétitivité des entrepreneurs agricoles, à limiter les pertes commerciales et à améliorer les revenus issus des activités maraîchères.

3.4. Marketing digital et utilisation des réseaux sociaux

Une séance de sensibilisation et de formation a été consacrée au rôle des réseaux sociaux dans le marketing et le développement des entreprises.

Les discussions ont mis en évidence l'intérêt des outils numériques pour accroître la visibilité des produits et services, communiquer efficacement avec les clients, promouvoir les activités commerciales et développer de nouvelles opportunités d'affaires.

Les entrepreneurs ont ainsi été encouragés à considérer les réseaux sociaux comme des outils stratégiques de communication, de prospection et de fidélisation de la clientèle.

L'intégration du marketing digital dans les stratégies commerciales représente une opportunité importante pour les jeunes entrepreneurs souhaitant améliorer leur présence sur le marché et élargir leur clientèle.

3.5. Conseil de direction et renforcement de l'organisation interne

Une réunion du conseil de direction, également désigné comme comité, a été consacrée au fonctionnement du site, à l'organisation interne des départements et à l'évaluation des projets.

Les échanges ont porté sur la nécessité d'assurer une meilleure coordination des activités, de clarifier les responsabilités des différents départements et de renforcer le suivi des initiatives entrepreneuriales.

Cette démarche vise à améliorer l'efficacité organisationnelle, à favoriser la collaboration entre les membres et à garantir une meilleure cohérence entre les objectifs de PAJE et les activités menées sur le terrain.

La consolidation de la gouvernance demeure essentielle pour assurer le bon fonctionnement de l'association et améliorer la qualité des services offerts aux bénéficiaires.

3.6. Études documentaires et apprentissage à partir des livres

Dans une dynamique de formation continue, des séances d'étude de livres ont été intégrées aux activités du mois.

Une attention particulière a été accordée aux enseignements tirés de l'ouvrage **Réfléchissez et devenez riche de Napoleon Hill.**

Les échanges ont permis de mettre l'accent sur l'importance de la définition des objectifs, de la persévérance, de la discipline personnelle, de la confiance en soi et de la détermination dans la réalisation des ambitions entrepreneuriales.

Cette démarche encourage les bénéficiaires à développer un état d'esprit constructif, à mieux structurer leurs ambitions et à transformer progressivement leurs objectifs en actions concrètes.

3.7. Formation à l'intelligence artificielle et lancement du premier cycle d'accompagnement en transformation agroalimentaire

Le mois de septembre a également été marqué par une formation consacrée à l'utilisation de l'intelligence artificielle (IA).

Cette initiative s'inscrit dans une volonté de familiariser les entrepreneurs avec les nouvelles technologies susceptibles de faciliter la recherche d'informations, la préparation de documents, l'organisation des activités, la communication commerciale et la réflexion stratégique.

Par ailleurs, le premier cycle d'accompagnement consacré à la transformation agroalimentaire a été abordé dans le cadre des activités de formation et de développement des compétences.

Cette orientation ouvre des perspectives intéressantes pour la valorisation des matières premières agricoles, la diversification des produits commercialisés et la création de nouvelles sources de revenus.

L'association entend ainsi encourager les jeunes entrepreneurs à explorer des solutions innovantes, adaptées aux réalités du marché et aux possibilités de leur environnement.

3.8. Rencontre du CST AYIDO : présentation, installation et définition des objectifs

Une rencontre avec le **CST AYIDO** a été organisée autour de sa présentation, de son installation officielle et de la définition de ses objectifs.

Cette rencontre a constitué un cadre d'échanges visant à préciser les orientations de cette instance, à favoriser la compréhension de ses missions et à établir les bases de son fonctionnement.

La définition des objectifs représente une étape importante pour assurer la cohérence des interventions, faciliter la coordination et orienter les actions futures vers des résultats concrets.

Cette initiative participe au renforcement de l'organisation et au développement des mécanismes d'accompagnement des entrepreneurs.

3.9. Accompagnement individuel des entrepreneurs

L'accompagnement individuel a constitué un axe important des interventions du mois. Il a permis de considérer les réalités propres à chaque entrepreneur, ses difficultés, ses besoins et les perspectives d'évolution de son projet.

Cette approche personnalisée vise à apporter des orientations adaptées, à renforcer les capacités de prise de décision et à favoriser une progression réaliste des initiatives entrepreneuriales.

Elle contribue également à responsabiliser les bénéficiaires et à les encourager à devenir davantage acteurs du développement de leurs propres entreprises.

IV. PRINCIPAUX ACQUIS ET RÉSULTATS ATTENDUS

Au regard des activités réalisées, plusieurs acquis peuvent être mis en évidence :

Une meilleure compréhension des projets entrepreneuriaux : les discussions et diagnostics ont favorisé l'identification des difficultés et des besoins propres aux bénéficiaires.

Le renforcement des compétences en gestion : les travaux sur les coûts de production et la rentabilité ont contribué à promouvoir une gestion plus rationnelle des ressources.

Une meilleure perception des opportunités commerciales : les activités sur la valorisation des produits maraîchers et le marketing digital ont mis en lumière des pistes d'amélioration de la commercialisation.

Le développement des compétences numériques : la formation à l'intelligence artificielle a permis d'aborder les possibilités offertes par les nouvelles technologies dans la gestion entrepreneuriale.

La promotion de l'innovation agroalimentaire : le premier cycle d'accompagnement en transformation agroalimentaire a contribué à orienter les réflexions vers la création de valeur ajoutée à partir des productions agricoles.

Le renforcement de la gouvernance interne : les travaux du conseil de direction et la rencontre du **CST AYIDO** ont permis d'aborder l'organisation, la coordination et les objectifs des instances concernées.

La promotion du développement personnel : les enseignements tirés des lectures ont renforcé l'intérêt accordé à la discipline, à la persévérance et à la fixation d'objectifs.

Ces acquis constituent des bases importantes pour la poursuite de l'accompagnement. Toutefois, leur traduction en résultats mesurables devra être appréciée à travers le suivi des bénéficiaires, l'évolution de leurs projets et l'application effective des compétences acquises.

V. DIFFICULTÉS ET POINTS D'ATTENTION

Les activités du mois ont également mis en évidence la nécessité de poursuivre les efforts dans plusieurs domaines :

Approfondir le diagnostic individuel des projets afin de mieux hiérarchiser les besoins d'accompagnement ;

1. Renforcer le suivi de la mise en œuvre des recommandations formulées aux entrepreneurs ;
2. Améliorer la maîtrise des outils de calcul des coûts, de fixation des prix et d'analyse de la rentabilité ;
3. Encourager l'application pratique des connaissances acquises en marketing digital et en intelligence artificielle ;
4. Consolider la coordination entre les départements et clarifier les responsabilités opérationnelles ;
5. Développer davantage les compétences en transformation agroalimentaire et en recherche de débouchés commerciaux.

Ces points constituent des axes de travail prioritaires pour améliorer progressivement la qualité et l'efficacité des interventions de PAJE.

VI. PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS POUR OCTOBRE 2026

Afin de consolider les acquis du mois de septembre et de renforcer l'impact des actions entreprises, les recommandations suivantes sont proposées :

1. Renforcer le suivi individuel des bénéficiaires

Mettre en place des fiches de suivi permettant de documenter l'évolution de chaque projet, les difficultés rencontrées, les solutions proposées et les progrès réalisés.

2. Approfondir la formation en gestion entrepreneuriale

Poursuivre les exercices pratiques sur les coûts de production, le calcul des marges, la fixation des prix de vente, la gestion de trésorerie et l'évaluation de la rentabilité.

3. Développer le marketing digital

Encourager chaque entrepreneur à élaborer une stratégie de communication adaptée à son activité et à utiliser les réseaux sociaux pour améliorer sa visibilité et rechercher de nouveaux clients.

4. Accélérer l'accompagnement en transformation agroalimentaire

Organiser des activités pratiques portant sur la transformation, la conservation, le conditionnement, la qualité et la commercialisation des produits agroalimentaires.

5. Renforcer les compétences numériques

Poursuivre la formation à l'intelligence artificielle en mettant l'accent sur des applications concrètes dans la gestion, la communication et la planification des projets.

6. Consolider l'organisation interne de PAJE

Veiller à la clarification des missions des départements, à la régularité des réunions de coordination et à l'évaluation périodique des activités.

7. Valoriser les enseignements des études documentaires

Poursuivre les séances de lecture et encourager les participants à traduire les enseignements retenus en objectifs personnels et professionnels mesurables.

8. Définir des indicateurs de performance

Mettre en place des indicateurs simples permettant d'évaluer la participation aux formations, l'évolution des projets, l'application des recommandations et les progrès réalisés par les bénéficiaires.

VII. CONCLUSION GÉNÉRALE

Le mois de septembre 2026 a été marqué par la poursuite des activités de formation, d'analyse, de conseil et d'accompagnement des jeunes entrepreneurs au sein de l'Association pour la Promotion et l'Accompagnement des Jeunes Entrepreneurs (PAJE). Les interventions réalisées ont porté sur des dimensions essentielles du développement entrepreneurial : diagnostic des projets, gestion économique, valorisation des produits maraîchers, marketing digital, intelligence artificielle, transformation agroalimentaire, gouvernance interne et développement personnel.

À travers ces différentes initiatives, PAJE réaffirme son engagement en faveur de l'émergence d'une jeunesse entreprenante, compétente, responsable et capable de contribuer durablement au développement économique et social. La poursuite de ces actions, associée à un suivi rigoureux des bénéficiaires et à une évaluation régulière des résultats, permettra de renforcer la qualité de l'accompagnement et de favoriser la concrétisation des projets entrepreneuriaux.

En définitive, l'ambition de PAJE est de faire de l'accompagnement un véritable levier de transformation des idées en projets viables, des projets en entreprises durables et des jeunes entrepreneurs en acteurs du développement.

Cheffe Département

Administration et finance (DAF)



Grâce Dorès ADJANON

PAJE
ASSOCIATION POUR LA PROMOTION ET L'ACCOMPAGNEMENT DES JEUNES ENTREPRENEURS

Annexe

CALENDRIER MENSUEL DES ACTIVITÉS

MOIS DE SEPTEMBRE 2026

Date	Jour	Activité	Thème / Grandes lignes
01 Septembre	Mardi	PAJE Academy – Séance 1	Discussions et analyse des problèmes proposés par chaque participant ; évaluation de la pertinence, faisabilité et motivation
02 Septembre	Mercredi	PAJE Academy – Séance 2	Comprendre le marketing, identifier son client cible, ses besoins t motivations
03 Septembre	Jeudi	Séances de travail individuel Group 1	Diagnostic approfondi du projet, identification des difficultés et besoins
		Premier cycle d'accompagnement Module 7 : Gestion économique et commercialisation des produits maraichers	– Analyse des couts d production t calcul d la rentabilité – Stratégies d fixation des prix t circuits d commercialisation – Techniques d vont et valorisation des produits maraichers
04 Septembre	Vendredi	PAJE Academy – Séance 3	Rôles des réseaux sociaux, choix des plateformes adaptées, construire une présence digital crédible
		Séances de travail individuels	Diagnostic approfondi du projet, identification des difficultés et soins ; examen des opportunités et solutions envisageables définition des prochaine

		Group 2	étapes
07 Septembre	Lundi	Conseil de Direction (comité)	– Fonctionnement du site – Organisation internes des départements – Évaluations des projets
08 Septembre	Mardi	PAJE .Academy Séance 1 : comprendre et développé son réseau	– La notion du réseau – Savoir se présenter et engager une conversation
09 Septembre	Mercredi	PAJE Academy – Séance 2 : Transformer un contact n véritables relations	• Le suivi après rencontre • Comment demander l'aide, un conseil ou une introduction correctement • Exercice
10 Septembre	Jeudi	Premier Cycle d'Accompagnement	Module 8 : Gestion économique et commercialisation des produits maraichers.
11 Septembre	Vendredi	PAJE Academy – Séance 3	Etudes des livres
14 Septembre	Lundi	Assemblée générale	– Etat d'avancement – Défis majeurs – Orientation et décisions
15 Septembre	Mardi	PAJE Academy –Séance 1	Comprendre l'intelligence artificielle

16 Septembre	Mercredi	PAJE Academy –Séance 2	Appendre à travailler avec l'IA
17 Septembre	Jeudi	Premier Cycle d'Accompagnement	Transformation agroalimentaires
18 Septembre	Vendredi	PAJE Academy –Séance 3	IA, avenir professionnels été opportunités
21 Septembre	Lundi	Rencontre du CST AYIDO	Présentation ; installation officielles du CST ; définition des objectifs.
22 Septembre	Mardi	2ème séance d'Accompagnement individuel	Accompagnement individuel de l'entrepreneur
23 Septembre	Mercredi	PAJE Academy – Séance 2	Ethique et intégrité
24 Septembre	Jeudi	Premier Cycle d'Accompagnement	Projet pratiqué techniques et professionnel
25 Septembre	Vendredi	PAJE Academy – Séance 3	Responsabilité et impact
28 Septembre	Lundi	Rencontre des accompagnateurs du PAJE	Echangé sur le rapport des dés séances d'accompagnement
29 Septe	Mardi	PAJE Academy –	De l'idée au projet concret

mbre		Séance 1	
30 Septembre	Mercredi	PAJE Academy – Séance 2	Leçons issues du livre Réfléchissez et devenir riche

VUE SYNTHÉTIQUE PAR SEMAINE

Période	Activités principales
Semaine du 01 au 04 septembre	• travail individuel avec les bénéficiaires • Gestion économique et commercialisation des produits maraichers
Semaine du 05 au 11 septembre	• Conseil de Direction (comité) • Premier Cycle d'Accompagnement
Semaine du 14 au 18 septembre	• Assemblée générale • Premier Cycle d'Accompagnement : Transformation agroalimentaires •
Semaine du 21 au 25 septembre	• Rencontre du CST AYIDO • 2ème séance d'Accompagnement individuel • Premier Cycle d'Accompagnement : Projet pratiqué techniques et professionnel •
28 au 30 septembre	• Rencontre des accompagnateurs du PAJE : Echangé sur le rapport des dés séances d'accompagnement • PAJE Academy – Séance 2 : Leçons issues du livre Réfléchissez et devenir riche