

MODULE 4 : RÉSEAUTAGE, PARTENARIATS ET POSTURE ENTREPRENEURIALE

1. Objectif général du module

Développer un réseau professionnel solide, adopter une posture entrepreneuriale résiliente et stratégique, et identifier des partenaires pertinents pour accélérer la croissance et l'impact nutritionnel de l'entreprise.

2. Séquençage pédagogique

Séquence 4.1 : Posture entrepreneuriale et développement personnel (pages 122 à 124)

Contenus :

- Définition de la posture entrepreneuriale : penser, agir, interagir.
- Les sept piliers d'une bonne posture : vision, leadership, esprit critique, orientation action, résilience, collaboration, rigueur.
- Bonnes pratiques pour cultiver cette posture au quotidien.
- Ce que n'est pas une bonne posture entrepreneuriale.

Outils associés :

- Figure 24 : Illustration des qualités d'un entrepreneur (page 120)
- Checklist : auto-évaluation de sa posture entrepreneuriale (pages 122 à 124)

 **Activité pratique : Auto-diagnostic de posture, identification de deux forces et deux axes d'amélioration, et rédaction d'un plan d'action personnel sur trois mois.**

5- RÉSEAUTAGE & PARTENARIATS

5.1. Posture entrepreneuriale



Figure 24 : Illustration des qualités d'un entrepreneur

Adopter une bonne posture entrepreneuriale ne se résume pas à avoir une idée ou gérer une entreprise. C'est une attitude globale, un état d'esprit, des compétences comportementales et des réflexes de décision qui permettent de faire avancer son projet avec cohérence, résilience et impact. La posture entrepreneuriale, c'est la manière dont un entrepreneur : pense, agit, se comporte, et interagit avec son environnement.

1. Les piliers d'une bonne posture entrepreneuriale

a. Vision claire et sens du projet

- Avoir une vision long terme au-delà du produit.
- Savoir pourquoi on entreprend : impact, indépendance, passion...
- Aligner son projet avec ses valeurs personnelles.

b. Leadership & responsabilité

- Être acteur de ses décisions, même en situation d'incertitude.
- Prendre la responsabilité des succès comme des échecs.
- Être un exemple pour son équipe et ses partenaires.

c. Esprit critique et capacité à apprendre

- Être capable de remettre en question ses idées.
- Savoir écouter les retours clients, partenaires, mentors.

- Se former continuellement (marché, gestion, technique...).
- d. Orientation action / passage à l'acte
 - Ne pas rester bloqué dans la théorie ou la peur.
 - Tester, ajuster, itérer (logique Lean Startup).
 - Valoriser le progrès plutôt que la perfection.
- e. Résilience et gestion de l'échec
 - Accepter que l'entrepreneuriat est une suite d'obstacles.
 - Savoir rebondir après une erreur ou un revers.
 - Garder la motivation malgré les incertitudes.
- f. Capacité à collaborer et à s'entourer
 - Savoir déléguer, coopérer, demander de l'aide.
 - Être ouvert au réseau, aux partenaires, aux mentors.
 - Comprendre que la réussite est rarement solitaire.
- g. Rigueur et méthode
 - Organiser son temps, ses priorités, son budget.
 - Mettre en place des outils de pilotage simples mais efficaces.
 - Être capable de suivre ses résultats et de prendre des décisions rationnelles.
- 2. Bonnes pratiques pour cultiver cette posture
 - Intégrer un réseau d'entrepreneurs (incubateur, communauté)
 - Se fixer des objectifs mensuels clairs
 - Demander des retours réguliers (clients, pairs)
 - Travailler sa confiance en soi (coaching, mentors)
- 3. Ce que n'est pas une bonne posture entrepreneuriale
 - Penser qu'il faut tout savoir-faire seul
 - Croire qu'il faut réussir du premier coup
 - Chercher la perfection avant de lancer
 - Cacher ses difficultés ou ses doutes

Séquence 4.2 : Cartographie des événements et opportunités de visibilité (page 124)

Contenus :

- Panorama des événements annuels en agroalimentaire au Bénin.
- Critères de sélection d'un événement pertinent pour son stade de développement.
- Préparation d'une participation efficace : objectifs, supports, suivi post-événement.

Outils associés :

- Tableau 51 : Événements traditionnels en agroalimentaire (page 122)
 - FISSA, Salon Agroalimentaire du Bénin, Greentech City, Forum Agri Talk, JSAN, BIF, etc.

 **Activité pratique : Sélection de deux événements prioritaires, justification stratégique, et élaboration d'un plan de participation avec objectifs mesurables.**

5.2. Mapping des événements traditionnels en agroalimentaire

Quelques principaux évènements annuels organisés au Bénin au profit de l'agroalimentaire sont présentés dans le tableau 51.

Tableau 51 : Evénements traditionnels en agroalimentaire

Événement	Lieu	Date	Type	Intérêt pour l'agroalimentaire	Public cible
FISSA (Forum + Foire)	Cotonou / Parakou	Juin 2023, Juin 2024	Forum + Foire	Hygiène, normes, sécurité alimentaire	Professionnels, transformateurs
Salon Agroalimentaire du Bénin	Cotonou	Mai 2025	Salon	Innovation, réseautage, valeur régionale	PME agro, startups, acheteurs
Greentech City	Abomey-Calavi	Mars 2025	Salon agritech	Durabilité agro, innovation	Producteurs, transformateurs
Forum Agri Talk	Parakou	2024	Forum	Entrepreneuriat féminin & agro	Femmes leaders, institutions
FISeLAE – Lancement projet	Cotonou	Sept. 2024	Atelier / Conférence	Semences légumineuses, agroécologie	ONG, producteurs, chercheurs
JSAN 2025	Cotonou	Juin 2025	Conférence	Nutrition, santé, recherche	ONG, décideurs, chercheurs
Bénin Investment Forum (BIF)	Cotonou	2025 (session Bénin)	Forum national	Investissement, partenariats public-privé	PME, investisseurs, secteur public

Séquence 4.3 : Outils stratégiques pour développer et entretenir son réseau (pages 124 à 126)

Contenus :

- Les quatre canaux de développement de réseau : groupes professionnels, LinkedIn, carte de visite, carnet d'adresses structuré.
- Bonnes pratiques pour nourrir son réseau : retour systématique, apport de valeur, cohérence, réciprocité.
- Méthode de construction et de suivi d'un carnet de partenaires stratégiques.

Outils associés :

- Template : Carnet de partenaires stratégiques (sept rubriques : identification, contact, besoin couvert, valeur réciproque, statut, échéancier, indicateurs) (pages 125 à 126)
- Questions-guides pour l'entrepreneur en prospection (page 124)

 **Activité pratique : Remplissage du carnet de partenaires avec trois profils prioritaires, définition de la proposition de valeur réciproque, et plan de prise de contact sur trente jours.**

5.3. Outils pour développer son réseau

Dans l'agroalimentaire, le réseau est un levier puissant d'opportunités : fournisseurs fiables, clients, mentors, partenaires techniques, investisseurs, etc. Un bon réseau ne se construit ni en un jour, ni par hasard : il faut être proactif, stratégique et cohérent pour y arriver.

Quelques outils pour développer son réseau professionnel

- Groupes et forums sur les réseaux sociaux, afin d'avoir des infos ciblées, se présenter, partager des opinions, etc.
- Avoir un profil LinkedIn professionnel et interagir régulièrement
- Carte de visite physique bien éditée, utile lors d'événements : foires, salons, concours
- Carnet d'adresse structuré. Cela permet de savoir quel type d'interaction professionnelle à adopter avec chaque profil.

En tant qu'entrepreneur, il faut se demander souvent :

- Quelles personnes (profil) me manquent ?
- Qui puis-je contacter cette semaine, et pour quel but et que puis-je offrir en retour ?
- Quel événement ou groupe puis-je rejoindre ?

Bonnes pratiques pour nourrir son réseau

- Toujours faire un retour après une rencontre (mail, message de remerciement)
- Apporter aussi de la valeur (partager une info utile, mettre en lien avec d'autres profils)
- Créer de vraies relations professionnelles, pas juste des demandes
- Être cohérent dans sa communication sur les réseaux sociaux et en dehors, même dans les échanges simples.

Séquence 4.4 : Consolidation et plan d'action réseau (pages 124 à 126)

Contenus :

- Intégration des apprentissages des modules précédents dans une stratégie de partenariats cohérente.
- Articulation entre posture personnelle, outils de réseau et objectifs business.
- Suivi et évaluation de l'impact du réseau sur la croissance, la conformité et l'impact nutritionnel.

Outils associés :

- Grille de suivi trimestriel des partenariats (dérivée du Template Carnet de partenaires)
- Checklist de cohérence : alignement posture / réseau / projet

 **Activité pratique : Élaboration d'un plan d'action réseau sur six mois avec indicateurs de suivi (nombre de rencontres, partenariats formalisés, retombées commerciales, validations techniques), et présentation devant le groupe.**

3. Annexes rattachées au Module 4

- Annexe 2 (extraits) : Sites institutionnels et plateformes de mise en relation (ADPME, CCI-Bénin, UAC Startup Valley, Fram Business)

Annexe 2 : Liste de quelques sites utiles

Institutions	Site web
ABSSA	https://agriculture.gouv.bj/abssa/
FNDA	https://fnda.agriculture.gouv.bj/
ANM	https://anm.bj/fr/missions-objectif
Règlements Européens	https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=fr
RASFF	https://food.ec.europa.eu/food-safety/rasff_en
Textes réglementaires du Bénin	https://sgg.gouv.bj/doc/loi-2022-04/
ADPME	https://www.adpme.bj/

-
- Ressources complémentaires : guides de networking, templates de messages de prise de contact, exemples de profils LinkedIn optimisés, grilles d'évaluation de partenariats