

## Stratégie de développement des usages productifs en milieu rural



Valorisation de l'accès à des services de l'énergie et de l'électricité

Sarah Holt  
Juin 2010

Du



Ministère en charge  
de l'Énergie

Appuyé par



Federal Ministry  
for Economic Cooperation  
and Development

À travers

**gtz**

En partenariat avec



Ministère de l'Environnement,  
de la Protection de la Nature,  
des Bassins de Rétention  
et des Lacs Artificiels



AGENCE SÉNÉGALE  
D'ÉLECTRIFICATION RURALE

## Sources pour les images

- page couverture :
  - Zébus : [http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Zebu\\_Bild1196.jpg](http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Zebu_Bild1196.jpg)
  - Unité solaire de réfrigération de lait : ILK Dresden
- Figure 1 : [http://commons.wikimedia.org/wiki/File:SEN\\_Village\\_Chief\\_Theodore\\_.jpg](http://commons.wikimedia.org/wiki/File:SEN_Village_Chief_Theodore_.jpg)
- Figure 4 : [http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Culture\\_riz\\_boucotte.jpg](http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Culture_riz_boucotte.jpg)
- Figure 6 : [http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Ap\\_senegal\\_farming\\_480\\_05Jun08.jpg](http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Ap_senegal_farming_480_05Jun08.jpg)
- Figure 7 : <http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Gettingfish.jpg>

## Résumé

L'électrification rurale est non seulement un outil de promotion du développement économique et social, mais aussi un levier pour la mise en œuvre des programmes sectoriels de la Stratégie nationale de Réduction de la Pauvreté (SRP). Ainsi, l'Agence Sénégalaise d'Électrification Rurale (ASER) s'est engagée à soutenir les Projets Énergétiques Multisectoriels (PREMs). Dans ce contexte, l'un des objectifs stratégiques de la composante Électrification Rurale du PERACOD II est d'appuyer l'ASER à mettre en place les conditions nécessaires au développement des usages productifs des services de l'électricité en milieu rural.

De manière générale, on associe l'électrification rurale à 3 grands types d'usages :

- Les usages domestiques. Il s'agit principalement d'électrifier des ménages pour des points d'éclairage, des services d'informations tels que radio ou TV et des équipements électroménagers tels que réfrigérateurs/congérateurs, ventilateurs etc.,
- Les usages sociocommunautaires. Il s'agit d'éclairage public, d'électrification des écoles, cases et postes de santé, centres communautaires et éventuellement lieux de culte,
- Les usages productifs. Le développement de ce type d'usages est aujourd'hui un grand défi.

En effet, on se rend compte aujourd'hui que l'électrification en zone rurale n'est pas systématiquement suivie d'un dynamisme des activités économiques donc de création de richesses. Cela veut dire qu'il existe encore certains blocages, à différents niveaux, qui empêchent les entrepreneurs ruraux de rentrer dans une dynamique de marché et de développer des activités qui génèrent des revenus substantiels et durables. Se pose alors la question de la valorisation de l'accès aux services de l'énergie et de l'électricité par la promotion des usages productifs et des Activités Génératrices de Revenus (AGR).

Cela a mené le PERACOD à entamer une série d'études sur ce thème, les objectifs principaux étant d'appuyer la mise en place d'une stratégie de développement des usages productifs d'électricité en milieu rural.

Pour cela, l'étude s'est focalisée sur les axes de recherche suivants :

- L'identification par filières des usages prioritaires à promouvoir dans le cadre de la valorisation de l'accès à des services de l'énergie,
- L'évaluation de la rentabilité économique et financière de ces principaux usages, l'élaboration de business plans prévisionnels étant la base pour appréhender toute création ou développement d'activité économique,
- L'identification des blocages au développement d'usages productifs et de micro et petites entreprises rurales (MPER), selon trois niveaux principaux. Il s'agit en fait de services d'appui aux entreprises, ou Business Development Services :
  - La formalisation des MPER ;
  - L'accès à des services financiers ;
  - L'accès à des services non financiers.
- L'élaboration de fiches projets pour une dizaine de filières économiques les plus valorisables grâce à l'électrification, intégrant une chaîne des valeurs des activités à mener et des institutions et structures d'appui indispensables.



# Table des matières

Sources pour les images.....	2
1. Introduction.....	7
2. Identification des usages prioritaires à promouvoir.....	9
2.1. Matrice des usages productifs par filière.....	9
2.2. Répertoire des fournisseurs d'équipement et matériel énergétique au Sénégal.....	9
3. Évaluation de la rentabilité économique des principaux usages à valoriser.....	10
4. Les services d'appui aux entreprises – Business Development Services.....	10
4.1. Approche.....	12
4.2. Services de base.....	12
4.3. Formalisation des MPER.....	14
4.4. Accès des MPER à des services financiers.....	16
4.5. Accès des MPER à des services non-financiers.....	19
5. Conclusion – Fiches projets de 10 filières pertinentes.....	20
Annexe A Répertoire des fournisseurs d'équipements et matériels énergétiques au Sénégal.....	25
Annexe B Structures d'appui aux MPERs.....	29
Annexe C Démarches de formalisation des MPER.....	39
Annexe D Formation GERME – Gérez mieux votre entreprise.....	45
Annexe E Formation Spécifique – Base du « Best Game ».....	51
Annexe F Répertoire des structures de formation professionnelle.....	53
Annexe G Structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture.....	59
Annexe H Structures d'appui spécifiques au secteur de l'artisanat.....	64
Annexe I Fiches projet.....	70
Annexe J Analyse comparative de l'accès à des services de micro finance au Sénégal.....	108
Annexe K Les IMF par région d'intervention PERACOD.....	112



## 1. Introduction

On pense a priori que l'accès aux services de l'électricité a pour effet induit immédiat le développement d'activités économiques génératrices de revenus, par la stimulation des usages productifs.

Si on prend l'exemple d'une localité rurale, on y trouve généralement des acteurs économiques déjà actifs : des agriculteurs qui font de la production et de la transformation de céréales, de riz, d'oléagineux, de produits maraîchers et fruitiers, des éleveurs qui font du lait, des pêcheurs, des artisans tels que des menuisiers, des tailleurs, des coiffeurs, des commerçants tels que des boutiquiers.

Dans les plus petites localités (plus de 60% des localités au Sénégal comptent moins de 500 habitants), ces activités sont menées soit en entreprise individuelle ou familiale, soit autour de GIE, dans ce cas souvent bien structurés et organisés. Ce sont des personnes qui expriment le manque d'électricité comme la raison principale de l'absence de développement de leurs activités. Pourtant, on se rend compte avec l'expérience que l'électrification n'est pas automatiquement suivie du développement d'activités économiques en milieu rural. Cela veut dire qu'il existe encore certains blocages, à différents niveaux, qui empêchent les micros et petits entrepreneurs ruraux de rentrer dans une dynamique de marché et de développer des activités qui génèrent des revenus substantiels et durables.

Au Sénégal, le secteur de développement économique prédominant est l'agriculture (au sens large). Elle occupe la majorité de la population et la totalité des zones rurales. 70 % des Sénégalais sont cultivateurs ou éleveurs. Sur onze millions d'habitants, plus de cinq habitent en zone rurale. Sur les 200 000 km<sup>2</sup> du pays, plus de 80 000 sont directement et en permanence consacrés à l'activité agricole, et près de 60 000 à l'activité pastorale. La diversité des cultures est large. Les filières riz, céréales et oléagineux arrivent en tête (voir tableau).

Produit	Production (tonnes/an)
arachide	500.000 – 1.000.000
riz	150.000
mil	600.000
maïs	400.000
fonio	100.000
coton	50.000

Tableau 1: Les principaux produits agricoles au Sénégal

La filière produits maraîchers est aussi dynamique, avec comme produits principaux les tomates cerises, haricots verts, épinards, courgettes, oignons, tomates, pommes de terre, igname. Cette filière est relativement bien soutenue, notamment dans la zone des Niayes. Les coopératives interviennent depuis les années 1960, surtout en amont de la filière. Depuis plusieurs années, le maraîchage fait l'objet de nombreux microprojets, le plus souvent lancés par des ONG (exemple fort : Oxfam). Dans les zones rurales, ce sont souvent les femmes qui travaillent dans ces petits jardins alimentés en eau par des puits parfois équipés de motopompes. Elles s'investissent réellement dans cette activité à côté de travaux plus occasionnels comme la récolte et la transformation de produits locaux. Les produits fruitiers et forestiers représentent également des filières intéressantes, sans doute à valoriser : mangues, agrumes, melons, pastèques, produits locaux tels que made, ditakh, bouye etc.

L'élevage est la deuxième activité économique du Sénégal derrière l'agriculture de production et de transformation de produits. Il contribue à hauteur de 7,4 % au PIB national et à 35,5 % du PIB du secteur primaire. Il semble que la filière la plus valorisable dans le cadre de l'accès à des services de

l'énergie soit la filière lait. Le cheptel sénégalais est estimé entre autres à trois millions de bovins et huit millions de petits ruminants (moutons et chèvres). La production locale de lait est estimée en 2004 à 114,2 millions de litres, dont 95,6 millions pour le lait de vache (84 %) et 18,3 millions pour le lait de petits ruminants (16 %) (DIREL, 2004). Les races bovines locales sont peu productives (de 0,5 à 2 l/vache/jour suivant la période de l'année). Ainsi, la production laitière nationale reste très faible, irrégulière et fortement marquée par une variation saisonnière. Elle ne peut répondre aux besoins nationaux et la satisfaction de la demande demeure tributaire des importations. Cela entraîne une très forte importation de lait en poudre, ce pour un montant moyen annuel de 54 milliards de FCFA. La contrainte majeure de l'existence réelle d'une filière laitière est la non-disponibilité pérenne d'une production suffisante de lait. Le lait local est largement issu d'un système de production traditionnel dont l'objet principal est de satisfaire les besoins d'autoconsommation familiale. La majorité des producteurs est située en zone rurale, avec des troupeaux en transhumance pendant la plus grande partie de l'année.

Concernant la filière pêche, la transformation industrielle de produits halieutiques comporte une soixantaine d'entreprises et d'ateliers orientés essentiellement vers les activités de filetage, de réfrigération, de congélation, de conserverie, de traitement des déchets en farine de poisson. Les produits sont destinés pour l'essentiel à l'exportation.

La pêche artisanale représente des prises d'environ 350 000 t/an, dont 75 000 t sont exportées, 175 000 t sont commercialisées en frais et 100 000 t sont transformées. Ces 100 000 t transformées donnent 30 à 35 000 t de produits finis dont environ 20 000 t dans le département de Mbour, 2 500 t dans le département de Dagana, puis dans les zones de Dakar, Fatick, Casamance et quelques autres points (Kayar, Lompoul) (GRET, 2006).

L'artisanat représente 18% de la population active qui participe au PIB national. Il existe aujourd'hui au Sénégal environ 1 200 000 artisans. L'artisanat sénégalais comporte 120 corps de métiers répartis en trois groupes :

- l'artisanat de production (tailleurs, menuisiers, maçons, etc.) pour 68%
- l'artisanat d'art (maroquiniers, bijoutiers, peintres d'art, sculpteurs, etc.) pour 17%
- l'artisanat de service (coiffeurs, mécaniciens, électriciens, plombiers, tourneurs, fondeurs, etc.) pour 15 %

L'évolution du secteur artisanal sénégalais fait apparaître aujourd'hui, du point de vue d'une classification socioéconomique :

- un artisanat populaire massif qui regroupe plus de 85 % des effectifs et concerne diverses activités de production et de services destinés à un marché très localisé,
- un artisanat d'entreprise regroupant 15 % des effectifs. Il concerne surtout les très petites et micro entreprises artisanales (TPMEA).

Aujourd'hui, afin de dynamiser les filières économiques de ces secteurs dominants en milieu rural, il est évident que l'accès aux services de l'énergie et de l'électricité est essentiel en tant que vecteur de développement. Cependant, en sus de l'accès à la ressource énergétique, il existe encore certains obstacles au développement des activités économiques en zone rurale. Il s'agit donc d'identifier ces obstacles puis de faire apparaître la chaîne de valeurs des étapes à mettre en place pour maximiser les impacts de l'électrification rurale.

Une fois qu'on aura défini les usages des différentes filières les plus valorisables par l'accès aux services de l'électricité, il s'agira donc d'évaluer la rentabilité économique et financière des activités les plus valorisables. On pourra ensuite définir le package de services d'appui aux entreprises pour parvenir à inscrire les entrepreneurs ruraux dans une dynamique de marché rentable et durable.



## 2. Identification des usages prioritaires à promouvoir

Il s'agit donc dans un premier temps d'identifier et de recenser les activités des différentes filières les plus valorisables par l'accès aux services de l'électricité. Le choix se porte sur une matrice sectorielle des usages identifiés. Dix grandes filières sont étudiées : céréales, oléagineux, riz, produits maraîchers, produits fruitiers, produits forestiers, lait, pêche, artisanat de production et artisanat de service.

Pour chacune de ces filières, apparaissent les produits concernés (par exemple : mil, maïs, sorgho, niébé, fonio pour les céréales), les régions spécifiques d'intervention du PERACOD concernées ainsi que les régions du Sénégal en général concernées. Par ailleurs, sont recensés pour chacune des filières les types d'activités et d'usages valorisables, le type de localités concernées, la classe des MPER la plus appropriée pour le développement de ces activités, les équipements, leurs capacités de production, les montants d'investissement initial indicatifs et les coûts annuelles d'exploitation des équipements identifiés.



Figure 1 : Filière céréales

### 2.1. Matrice des usages productifs par filière

Cette matrice a été élaborée en accord avec la version de mai 2009 de la lettre de politique sectorielle des PME. Elle est consultable de manière détaillée dans les fiches projets qui sont élaborées pour chacune des dix filières en question, citées en Annexe I, page 70.

### 2.2. Répertoire des fournisseurs d'équipement et matériel énergétique au Sénégal

Un répertoire des fournisseurs d'équipement et matériel énergétique au Sénégal est consultable en Annexe A, page 25.

### 3. Évaluation de la rentabilité économique des principaux usages à valoriser

A ce stade, plusieurs modèles de petits business plans ont été élaborés. Il s'agit de retracer les principales hypothèses d'investissement et d'exploitation, d'évaluer le marché potentiel des usages identifiés, puis de calculer les dépenses et les recettes d'exploitation, ce afin de pouvoir tirer des ratios financiers simples : taux de rentabilité et taux de rendement interne.

Des exemples de plans d'affaires synthétiques prévisionnels sont présentés dans les fiches projets des dix filières étudiées. Par ailleurs, pour une meilleure lisibilité, ces modèles de business plans sont disponibles en version Excel, dans un format dynamique et modifiable, donc très souple d'utilisation.

### 4. Les services d'appui aux entreprises – Business Development Services

Le développement de la micro finance a encouragé un certain changement de perception : la micro ou petite entreprise n'est plus considérée comme un bénéficiaire de projets mais bien comme une entité avertie, acheteuse de services financiers et non financiers. L'approche « business development service » a alors émergé. Elle repose sur une vision de marché des services, en se positionnant dans une compréhension du contexte local, de manière à proposer des solutions cohérentes avec les contraintes identifiées. L'approche BDS permet de viser explicitement la pérennité, la durabilité des actions entreprises, en se focalisant sur des solutions réalistes, adaptées aux conditions de marché, pertinentes avec les milieux d'intervention.

Le BDS recouvre l'ensemble des services d'appui aux entreprises tels que le conseil, la formation, les services techniques, la recherche de financements, l'information, les transferts de technologie, le suivi-accompagnement, l'appui au montage de dossiers administratifs, les partenariats d'entreprise, etc. Le terme est traduit par services aux entreprises ou services d'appui aux entreprises, mais le vocable BDS est retenu pour sa facilité d'usage.

Le « facilitateur » est celui qui appuie les prestataires de services en renforçant leurs compétences, en développant de nouvelles formes de services ou encore en mettant en place des dispositifs stimulant la demande des entreprises. Il ne délivre donc pas directement lui-même des services aux entreprises.

Le « prestataire de services » recouvre tous ceux (consultants, entreprises, ONG, associations professionnelles, agences gouvernementales, etc.) qui délivrent directement des services aux entreprises.

Les petites entreprises constituent la demande.

L'objectif global est l'amélioration des performances des micros et petites entreprises dans la perspective plus large d'une augmentation du taux de croissance économique, d'une amélioration de la situation de l'emploi, d'une réduction de la pauvreté et enfin d'une réponse à certains objectifs sociaux.

L'approche BDS repose sur les postulats suivants

- Une croyance fondamentale dans les principes de l'économie de marché, où l'Etat joue un rôle évident mais ne dispense pas directement les produits qui peuvent être efficacement fournis par le marché lui-même ;
- La plupart des BDS sont des produits commerciaux et suivent donc les lois du marché;
- L'espoir qu'avec une conception du produit, une prestation et un mécanisme de paiement adaptés, les BDS puissent être fournis dans une logique commerciale, même auprès des petites entreprises aux plus faibles capacités financières.

La coopération sénégallo-allemande, notamment avec le programme PEJU, a beaucoup développé l'approche de cycles de six mois d'appui aux entreprises.

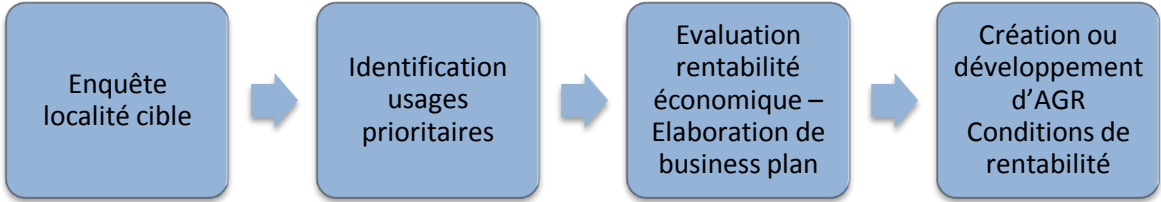


Figure 2: Pré-requis au développement d'AGRs

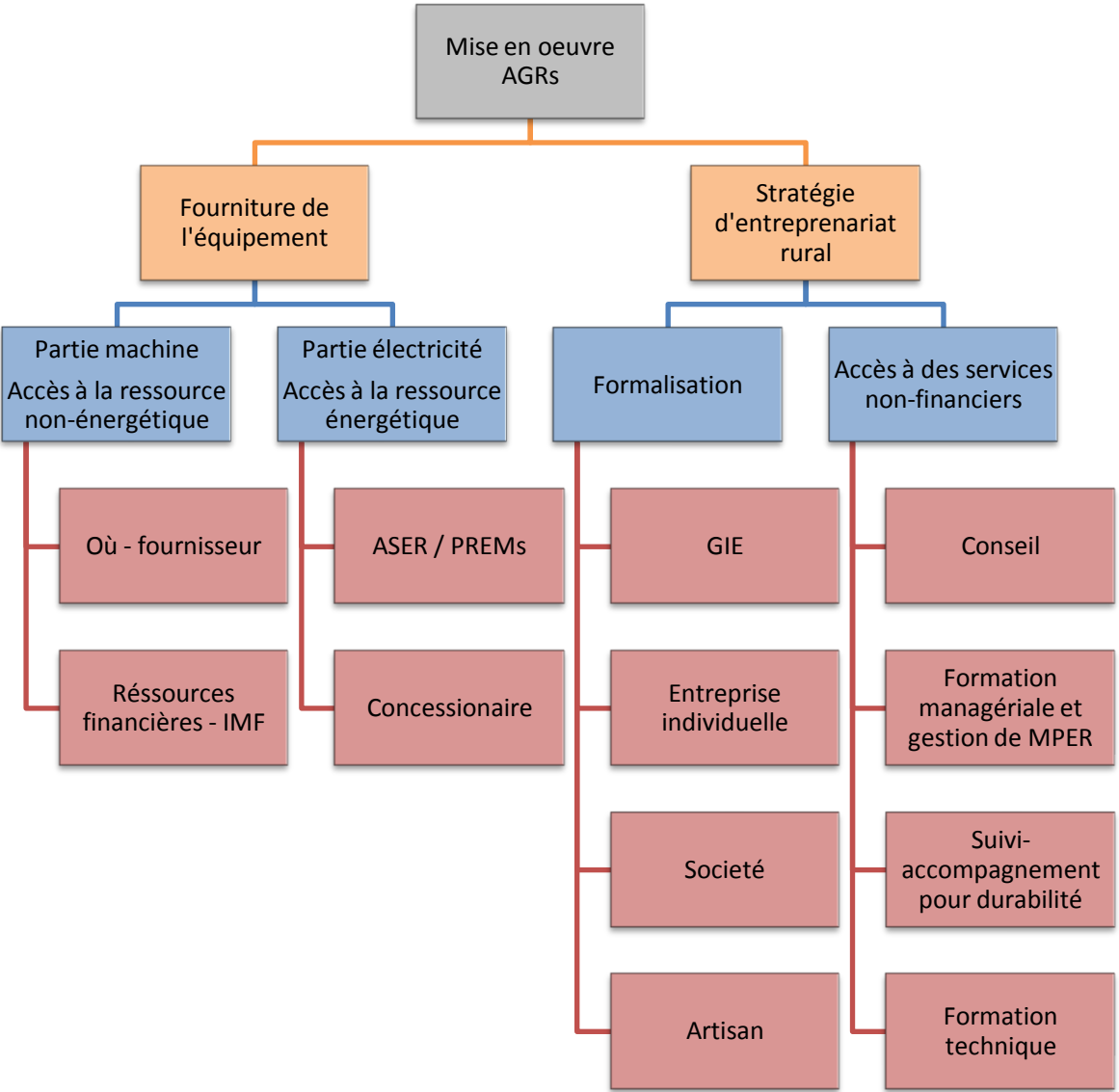


Figure 3: Schéma synoptique de valorisation des services de l'électricité – Développement d'usages productifs

## 4.1. Approche

Les entreprises débutantes et celles existantes sont soutenues par des facilitateurs et des prestataires de Services de Développement d'Entreprises (BDS) pour une période de six mois afin qu'elles puissent mettre en œuvre des activités supplémentaires d'entraide et de soutien dans le but de résoudre leurs principales difficultés.

Les cycles du BDS peuvent être adaptés à différents groupes cibles:

- Système de suivi pour les entreprises débutantes à la suite des formations initiales en entrepreneuriat,
- Activités de conseil de micro, petites et moyennes entreprises par une assistance régulière et conseil.



Figure 4 : La riziculture

## 4.2. Services de base

L'approche du cycle de 6 mois du BDS, axée sur la demande est une méthode participative consistant dans un premier temps en une analyse de la situation et du problème suivi d'un plan d'action (un mois) et dans un deuxième temps d'une mise en œuvre des services pour venir à bout des contraintes identifiées (cinq mois). Les propriétaires d'entreprise sont assistés par les facilitateurs de BDS des organisations partenaires pour identifier les contraintes majeures au développement de l'entreprise et suggérer leurs propres solutions. Le facilitateur les aide à parfaire leurs suggestions et fait suivre des interventions supplémentaires de résolution de problème en collaboration avec des prestataires privés et publics.



# Business development services

<p>Dialogue politique</p>	<p>Définition des marchés / marketing / business plans</p>	<p>Appui à l'accès au financement</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appui à la définition des Lettres de Politique Sectorielle dans les secteurs de :               <ul style="list-style-type: none"> <li>• la microfinance</li> <li>• la PME</li> <li>• l'entreprenariat féminin</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appui à :               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboration de business plans</li> <li>• Définition des marchés potentiels (clientèle, prix/coûts, fournisseurs etc.)</li> <li>• Approche 4P marketing</li> <li>• Stratégie de communication / distribution / commercialisation</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Orientation vers structures d'appui technique et financier (ADE-PME, projets, institutions, IMF)</li> <li>• Négociation conditions octroi de crédit</li> <li>• Montage de dossiers financiers</li> </ul>
<p>Renforcement compétences managériales</p>	<p>Renforcement compétences techniques</p>	<p>Problèmes administratifs</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formation en :               <ul style="list-style-type: none"> <li>• comptabilité et fiscalité de base</li> <li>• outils de gestion simplifiés</li> <li>• « Gérez mieux votre entreprise »</li> <li>• Best Game</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Orientation vers structures de formations techniques</li> <li>• ONFP</li> <li>• FONDEF</li> <li>• Centres de formation pour perfectionnement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appui à la formalisation / régularisation</li> <li>• Appui aux démarches administratives               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboration de business plans</li> <li>• Définition des marchés potentiels (clientèle, prix/coûts, fournisseurs etc.)</li> <li>• Approche 4P marketing</li> <li>• Stratégie de communication / distribution / commercialisation</li> </ul> </li> </ul>

Figure 5: Les services d'appui aux micros et petites entreprises

Procédure: chaque facilitateur identifie quinze entreprises pour une mise en œuvre de BDS de six mois. Au cours du premier mois, il discute des problèmes et des solutions possibles (évaluation des besoins), au cours des cinq mois suivants, sur la base d'un plan d'action, il aide l'entreprise à résoudre ses difficultés majeures. Au cycle semestriel suivant, quinze autres entreprises sont ciblées en vue de soutien. Le nombre de facilitateurs et d'entreprises soutenues dépend du nombre et de la capacité des organisations partenaires impliquées.

Une revue de l'analyse de la situation pour dix à quinze entreprises contient les éléments suivants :

- Les conseillers de proximité procèdent à des interviews avec des entrepreneurs pendant un mois pour appuyer les entrepreneurs à identifier leurs problèmes majeurs et à proposer des solutions,
- Ils élaborent un tableau d'analyse de situation et un plan d'actions de cinq mois.

Un document de base a été élaboré. Il s'agit d'une fiche générale et globale sur les structures d'appui à la création, la formalisation, la formation, l'accompagnement et le suivi des micros, petites et moyennes entreprises au Sénégal. Elle est consultable quelle que soit le secteur ou la filière économique étudiée. Elle recense les structures et programmes (agences publiques, programmes et projets, ONG et agences privées), les organisations professionnelles et consulaires, les cabinets d'études et consultants, les organismes de formation professionnelle ainsi que les principaux Systèmes Financiers Décentralisés au Sénégal.

Cette liste des structures d'appui aux MPER est consultable en Annexe B, page 29.

Pour une facilité de lecture, on situe les blocages au développement de MPER à trois niveaux :

- la formalisation de la MPER
- l'accès à des services financiers
- l'accès à des services non financiers

### 4.3. Formalisation des MPER

Au Sénégal, environ 65% des localités comptent moins de 500 habitants. Les activités principales de ces villages sont de manière générale la production et la transformation de produits (riz, céréales, oléagineux, produits maraîchers, fruitiers et forestiers selon les régions), l'élevage, la pêche, puis l'artisanat (de production et de service) et le commerce.

Ces activités sont organisées soit autour de la structure familiale ou « individuellement », soit autour de Groupements d'Intérêt Économique (GIE). Ces GIE sont traditionnellement des groupements d'hommes, des groupements mixtes, des groupements de jeunes et/ou des groupements de femmes ; Groupements de Promotion Féminine (GPF), généralement les plus dynamiques et les mieux organisés.

Il est à noter que dans la plupart de ces localités, l'accès à l'éducation est difficile. Le taux d'analphabétisme et d'illettrisme est particulièrement élevé, ce qui rend les démarches administratives de formalisation difficiles. Les coûts de formalisation sont de toute façon un frein. Par ailleurs, surtout dans le cadre du micro entrepreneuriat, les personnes évitent justement de se formaliser car elles redoutent de devoir payer des impôts en étant pourtant insolvables.

L'intérêt principal d'une formalisation de MPER est de pouvoir accéder plus facilement à des crédits. Or, on observe souvent une crainte des très petits entrepreneurs individuels de se tourner vers le marché financier, estimant que les taux d'intérêt sont trop élevés et que leurs revenus étant irréguliers, cela représente un risque trop important. Ils préfèrent alors se tourner vers leur famille ou leurs proches, quitte à emprunter des petites sommes à plusieurs personnes ou à solliciter un

crédit solidaire villageois qu'ils pourront rembourser selon des conditions beaucoup plus souples et avec des délais plus longs.

Avec ces contraintes, l'appui aux micro-entrepreneurs individuels devient relativement complexe, car c'est leur choix personnel que de se maintenir dans un secteur informel.

Dans les très petites localités, de moins de 500 habitants, il apparaît alors plus facile d'appuyer des groupements. Lorsque ces groupements sont correctement structurés, ils se formalisent auprès des Chambres Régionales de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture ou des Chambres Régionales des Métiers et s'inscrivent au Registre du Commerce. Ils sont également censés s'immatriculer au Centre des Services Fiscaux avec un Numéro d'Identification Nationale des Entreprises et Associations (NINEA).



Figure 6: La filière « produits maraîchers »

Dans les localités plus importantes et moins enclavés, avec un accès à l'éducation et à des ressources financières, l'émergence d'entreprises sous le statut de sociétés est à prendre en compte et à valoriser.

Le processus d'enregistrement, de formalisation et de mise en régularité administrative est capital car il permet d'avoir accès beaucoup plus facilement aussi bien à des services financiers (octroi de crédits ou micro crédits auprès d'institutions financières ou bancaires) que non financiers (notamment la formation).

Sur ce thème de la formalisation, une fiche informative a été élaborée. Elle permet d'évaluer le cadre juridique dans lequel le promoteur de projet doit se positionner, elle indique les formalités d'enregistrement et de formalisation des principales MPER et elle recense les formalités administratives à réaliser (pour l'obtention du NINEA, pour l'Inspection du Travail, pour la Caisse de Sécurité Sociale, pour l'Institution de Prévoyance Retraite du Sénégal, pour l'Institution de Prévoyance Maladie et pour la déclaration des Impôts).

Des informations détaillées sur la formalisation des différentes entités économiques est consultable en Annexe C, page 39.

#### 4.4. Accès des MPER à des services financiers

Les services de micro finance consistent en la fourniture d'un ensemble de produits financiers à tous ceux qui sont exclus du système financier classique ou formel. Ils concernent en général des personnes à faible revenu.

Normalement, les banques ne fournissent pas de services financiers à des clients dépourvus d'un minimum de revenus et de ressources. Pour gérer un compte clients, ces mêmes banques doivent supporter un coût fixe assez substantiel qui ne dépend pas du montant des sommes d'argent mises en jeu. Par exemple, le total des profits dégagés par 100 crédits de 1 000 euros chacun est à peu près égal au profit dégagé par 1 crédit de 100 000 euros, mais la gestion de 100 crédits implique 100 fois plus de travail et de diverses dépenses que la gestion d'un seul. La même équation de base régit l'économie d'autres services financiers. Il y a un seuil de rentabilité associé au crédit ou au dépôt qui veut dire que la banque perd de l'argent lorsqu'elle effectue une transaction au-dessous d'un certain montant. Les besoins financiers des personnes à faibles revenus en milieu rural se situent généralement au-dessous de ce seuil.

De plus les personnes pauvres ne possèdent pas suffisamment de biens qui puissent être considérés comme un collatéral, c'est à dire qui puisse servir de garantie. Même lorsqu'ils possèdent leurs terres, ils n'en ont souvent aucun titre de propriété. Cela implique que les banques ont peu de recours contre les emprunteurs défaillants.

##### 4.4.1. Les principaux systèmes financiers décentralisés au Sénégal

###### 4.4.1.1. Mutuelles d'Épargne et de Crédit – MEC

Il s'agit des institutions financières mutualistes de base, agréées par le MEF, dotées de la personnalité morale et soumises à la loi PARMEC : près de 450 au Sénégal, dans toutes les régions, tous les secteurs.

###### 4.4.1.2. Réseaux

Il s'agit de regroupements de MEC en union, fédération ou confédération

- Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production – **ACEP**
- Crédit Mutuel du Sénégal – **CMS**
- Union des Mutuelles du Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et du Crédit au Sénégal – **UM-PAMECAS**
- Union des Mutuelles d'Épargne et de Crédit de l'UNACOIS – **UMECU-DEF**
- Union des Institutions Mutualistes Communautaires d'Épargne et de Crédit – **U-IMCEC**
- Union des Mutuelles d'Épargne et de Crédit de Sédhiou – **UMEC Sédhiou**
- Réseau des Mutuelles d'Épargne et de Crédit de l'UNACOIS – **REMECU**
- Réseau des Caisses d'Épargne et de Crédit des Femmes de Dakar – **RECEC/FD**

###### 4.4.1.3. Structures Signataires de Convention Cadre – SSCC

Il s'agit d'institutions non constituées sous forme mutualiste, non soumises à la loi PARMEC

- Association Sénégalaise pour l'Appui à la Création d'Activités Socio-économiques – **ASACASE**
- Catholic Relief Service – CRS devenu **Caurie Microfinance**
- **Actions Plus**
- Caisse Populaire d'Épargne et de Crédit (**CAPEC**) encadrée par le Conseil National pour la Promotion et le Développement (CONACAP)
- Femme Développement et Entreprise en Afrique – **FDEA**
- Fédération Nationale des Groupements d'Intérêt Économique de Pêche – **FENAGIE-Pêche**



- Programme d'Appui à la micro-entreprise (**PAME**) de l'Agence d'Exécution des Travaux d'Intérêt Public contre le sous-emploi (AGETIP)
- Société Africaine pour l'Éducation et la Formation pour le Développement – **SAFEOFOD**

#### 4.4.1.4. Groupements d'Épargne et de Crédit – GEC

Il s'agit de structures non reconnues IF mutualistes de base, pas de personnalité morale, exclues du champ d'application de la loi PARMEC : près de 400 au Sénégal, dans toutes les régions, tous les secteurs.

#### 4.4.2. Analyse comparative de l'accès à des services de micro finance au Sénégal

Le développement d'un système financier national prospère est un objectif intermédiaire important qui peut ensuite servir de catalyseur pour le développement économique national qui est l'objectif. Cependant, les responsables de la planification de l'État privilégient le développement du secteur bancaire commercial spécialisé dans les opérations mettant en jeu des sommes importantes et négligent souvent les institutions à même de fournir des services aux ménages disposant de moyens limités, alors que ces catégories de ménage représentent la plus grande partie de la population. Ainsi, les principaux regroupements de MEC en réseau au Sénégal tels que le CMS, l'ACEP ou l'UM-PAMECAS ne sont plus réellement des institutions financières mutualistes mais plutôt des institutions bancaires, avec des conditions d'accès aux services financiers et des critères d'éligibilité très stricts. Ces institutions sortent alors du secteur et de la définition même de la micro finance.

En effet, au sein de ces institutions, on demande, aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels, des garanties de plus en plus larges. Dans le cas de demande de crédits, il faut le plus souvent pouvoir prouver la rentabilité de son projet, présenter des capacités initiales d'investissement importantes et faire valoir des fonds de garantie allant jusqu'à 25% du montant du crédit sollicité.

Pour les besoins de l'étude, un tableau comparatif des services de micro finance proposés par les principales IMF au Sénégal est disponible. Il permet de consulter, pour les principales IMF, les produits financiers proposés, les conditions d'octroi de crédit, les taux d'intérêt etc. Ce tableau est consultable en Annexe J, page 108.

Le succès de la Grameen Bank de Muhammed Yunus, développant le microcrédit au Bangladesh, qui compte maintenant plus de 7 millions de clients Bangladais a connu un écho dans le monde entier. La Grameen a démontré que non seulement les personnes pauvres peuvent respecter leurs engagements et rembourser leurs crédits, mais qu'ils peuvent payer des intérêts élevés et que l'institution peut donc couvrir ses propres coûts.

Dans la pratique, il s'est avéré difficile de recopier cette expérience pour une première raison simple. Dans des pays tels que le Sénégal, où la densité de population est plus faible, notamment en milieu rural, il est beaucoup plus problématique de réunir les conditions de rentabilité pour créer des services financiers de proximité. La dispersion géographique des clients fait automatiquement augmenter fortement les coûts de gestion de l'IMF. Les agents de crédit doivent être plus nombreux car ils perdent beaucoup de temps dans les déplacements entre localités, et nécessitent des moyens de transport plus fiables, plus robustes, particulièrement en brousse. Par ailleurs, le mauvais état des infrastructures routières au Sénégal est une contrainte à l'implantation et à la présence d'IMF en zones rurales enclavées. Souvent, un effet pervers est directement associé à cela : les passages pour le recouvrement se font moins régulièrement et cela ouvre la brèche aux mauvais payeurs. On note ici que les MEC, qui sont près de 450 au Sénégal ont un impact positif : elles sont très petites et sont de véritables IMF de proximité. Elles connaissent bien leurs clients, qui se retrouvent dans une situation de « pression sociale » s'ils remboursent mal leurs traites.

Par ailleurs, les mauvaises pratiques de certains projets et/ou ONG, proposant aux populations rurales des dons ou de fortes subventions sans aucune implication participative des personnes

concernées, ont installé un sentiment d'assistance dans certaines zones rurales. Les personnes refusent alors de participer à l'investissement initial d'une activité, ou ne remboursent pas les traites des crédits octroyés, faisant confiance à un organisme d'appui pour venir résoudre le problème. Il faut donc compléter les capitaux privés par des fonds de coopération ou des subventions plutôt que de les substituer. La microfinance consiste non pas à distribuer, mais à donner aux plus fragiles des moyens de gagner leur vie en leur donnant accès à des services financiers. Ces services ne sont d'ailleurs pas uniquement des services de crédit, mais aussi d'épargne, d'assurance, de transfert de fonds etc. De plus, aller à l'encontre des taux d'intérêt du marché en voulant les diminuer au maximum n'est pas forcément une bonne chose ; cela empêche les IMF de couvrir leurs frais de fonctionnement, ce qui automatiquement bloque la fourniture de crédit.

Du côté de la clientèle, le secteur économique dominant au Sénégal est celui de l'agriculture au sens large (inclus l'élevage et la pêche). Or les revenus issus de cette agriculture sont très irréguliers d'une année sur l'autre et très inconstants au cours d'une même année, fonction notamment de l'intensité des pluies pendant les périodes d'hivernage et de la sécheresse le reste de l'année. Cela entraîne des difficultés de recouvrement évidentes.



Figure 7: La filière pêche

Cela a amené les IMF à développer massivement les crédits de campagne, c'est-à-dire des crédits accordés pour une période donnée (généralement 9 mois au Sénégal) et affectés à une opération déterminée du cycle de production (période de soudure, pour des semences, engrais, embouche etc.). De plus, les activités d'agriculture étant souvent gérées par des groupements villageois, les IMF offrent de manière classique ces crédits de faible montant, sur une courte durée, avec un système de caution solidaire engageant une collectivité de personnes. Ces IMF sont devenues de plus en plus frileuses quant à des interventions combinées en milieu rural, pour des crédits d'investissement sur une durée à moyen terme et à des entités individuelles. Cela a conduit les petits entrepreneurs individuels à se maintenir dans le secteur informel, préférant en cas de besoin financier se tourner vers des proches, quitte à emprunter de toutes petites sommes à plusieurs personnes. Ils sont en

effet dans la crainte, du fait de l'irrégularité de leurs activités et de leurs revenus, de ne pas pouvoir respecter leurs engagements de remboursement de traites auprès d'une IMF.

#### **4.4.3. IMF, services proposés et filières valorisées selon les zones d'intervention du PERACOD**

Les réseaux de MEC (CMS, ACEP, PAMECAS) sont très bien organisés, très bien gérés. Ils proposent de larges services financiers, aussi bien en épargne qu'en crédit, en transfert de fonds ou en assurance/prévoyance. Ils sont généralement très bien implantés et disposent de petites agences locales bien disséminées. Ils sont prêts à financer toute activité de production, de distribution et de service. Par contre, les conditions générales de crédit sont relativement strictes. Hormis les modalités de remboursement qui peuvent être adaptées facilement et les taux d'intérêt qui finalement restent ceux du marché, les délais de remboursement sont très courts ; pas plus de 24 mois, et surtout les garanties à présenter sont drastiques : caution ou caution solidaire pour les crédits groupés, nantissement, hypothèque, promesse d'hypothèque, gage, aval et fonds de garantie.

Les structures signataires de convention cadre (SSCC) offrent des services aussi complets que les réseaux mais avec des conditions d'accès aux crédits plus souples. L'ASACASE est particulièrement intéressante. C'est une ONG qui a complété son offre de services financiers (à travers le Crédit Populaire du Sénégal) par des services non-financiers (notamment à travers le Centre de Recherche et d'Appui à la Micro et Petite Entreprise CRAMPE) pour l'appui technique à la création et à la gestion de MPER. L'ASACASE a une grande expérience du monde rural et n'a pas peur de ce type de cibles. Elle est aussi ouverte à des types d'interventions nouveaux ou a des montages spécifiques.

Les MEC indépendantes proposent généralement une gamme de services financiers moins large et moins complète. Les montants des crédits qu'elles accordent sont faibles car elles disposent de peu de capacité financière. Les délais de remboursement des crédits sont aussi courts car elles nécessitent une trésorerie dynamique. Les taux d'intérêt qu'elles proposent sont ceux du marché. Les modalités de remboursement sont le plus souvent mensuelles, avec un amortissement constant. Par contre, les garanties demandées sont plus souples, les natures de financement sont plus larges. De plus, elles connaissent très bien leur clientèle, ce qui permet d'obtenir de meilleurs taux de recouvrement, donc de maintenir des crédits sains.

Un document recensant l'intégralité des IMF et leurs « secteurs d'activités » (agriculture, commerce, élevage, artisanat, etc.) dans chacune des 6 régions d'intervention du PERACOD est consultable (Annexe K, page 112). Il pourrait être intéressant de déployer ce travail pour toutes les régions du Sénégal.

#### **4.5. Accès des MPER à des services non-financiers**

##### **4.5.1. L'appui à la formation managériale ou la gestion d'entreprise**

Pour les besoins des cibles de l'étude, on retient deux grands types de formation.

###### **4.5.1.1. Formation GERME : Gérez Mieux Votre Entreprise**

La formation GERME est la plus connue et reconnue dans toute l'Afrique de l'Ouest. De manière très synthétique, cette formation a pour objectifs de :

- renforcer les compétences managériales des opérateurs économiques en gestion d'entreprise ;
- améliorer leurs capacités de gestion en formalisant leurs activités et en proposant une différenciation claire entre les affaires familiales et professionnelles ;
- assurer une meilleure visibilité et viabilité de l'entreprise, sa compétitivité et une meilleure commercialisation des produits et/ou services.

Elle s'articule autour de 8 modules : l'entreprise et la famille, le marketing, l'approvisionnement, la gestion des stocks, le calcul des coûts, la comptabilité, la planification financière et le personnel et la productivité.

Les informations sur la formation GE GERME se trouvent en Annexe D, page 45.

#### **4.5.1.2. Formation Best Game**

La formation GERME est accompagnée d'un module de formation spécifique: le Jeu d'Entreprise. Son objectif principal est de mettre en évidence les points d'apprentissage des différents modules Germe à travers une simulation d'un environnement entrepreneurial prenant en compte les principes du marché (offre et demande), la relation avec la famille, les imprévus, la prise de décision, etc.

Des informations détaillées sur la formation Best Game se trouvent en Annexe E, page 51.

#### **4.5.2. L'appui à la formation technique**

Un répertoire des structures de formation professionnelle dans les régions d'intervention du PERACOD a été élaboré. Il serait certainement utile de le déployer à toutes les régions du pays, en partenariat avec l'Office National de la Formation Professionnelle. Le répertoire se trouve en Annexe F, page 53.

## **5. Conclusion – Fiches projets de 10 filières pertinentes**

La fiche projet est un outil pratique, concret, qui doit servir de document de base pour la création ou le développement d'une AGR en milieu rural. Pour chaque filière identifiée, elle recense les activités à mener pour le bon déroulement de l'action. La chaîne de valeurs, c'est-à-dire l'ensemble des étapes déterminant la capacité de l'entreprise à générer des revenus substantiels et durables, est décrite de manière détaillée.

Il s'agit dans un premier temps de déterminer les usages à valoriser en amont et en aval du service électrique. On s'intéresse ensuite au plan d'affaires prévisionnel, pour évaluer la rentabilité économique et financière de l'activité. Le cas échéant, on se réfère au processus de formalisation de l'entreprise. Les structures d'appui spécifiques au secteur ainsi que les structures d'appui au BDS sont rendues disponibles. Les institutions de facilitation de l'accès à des services financiers sont également identifiées.

Les fiches suivantes se trouvent en Annexe I, page 70 :

- Filière céréales
- Filière oléagineux
- Filière riz
- Filière produits maraichers
- Filière produits fruitiers
- Filière produits forestier
- Filière pêche
- Filière lait
- Filière artisanat de production
- Artisanat de service

# Annexes

# Table de matières

Annexe A	Répertoire des fournisseurs d'équipements et matériels énergétiques au Sénégal .....	25
A.1	SISMAR / Usine de Pout.....	25
A.2	NEGODIS .....	25
A.3	MATFORCE .....	25
A.4	EQUIP PLUS .....	25
A.5	TENESOL.....	26
A.6	ITA – Institut Technologique Alimentaire .....	26
A.7	LA ROCHETTE DAKAR.....	26
A.8	GIE AGRITECH.....	26
A.9	KELVIN Energie SARL.....	26
A.10	énergieR SARL .....	27
A.11	PERFORMANCE.....	27
A.12	ENERGECO Afrique .....	27
A.13	MASTERFLO Sénégal.....	27
A.14	Tropicasem SA.....	27
A.15	Sara Matériaux .....	27
A.16	BATI AFRICA .....	28
A.17	Groupe CESBRON .....	28
A.18	ILK Dresden .....	28
Annexe B	Structures d'appui aux MPERs .....	29
B.1	Structures et programmes.....	29
B.2	Organisations professionnelles et consulaires.....	32
B.3	Cabinets d'études et consultants.....	34
B.4	Organismes de Formation Professionnelle.....	34
B.5	Principaux SFD – Structures d'Appui au secteur de la micro finance.....	36
Annexe C	Démarches de formalisation des MPER.....	39
C.1	Cadre juridique.....	39
C.2	Enregistrement et formalisation des principales MPER.....	40
C.3	Formalités administratives.....	42
Annexe D	Formation GERME – Gérez mieux votre entreprise .....	45
D.1	Information, sensibilisation, analyse des besoins en formation et sélection des participants 45	
D.2	Préparation de la session de formation des bénéficiaires.....	45
D.3	Session de formation des bénéficiaires en Gestion GERME (Gérez Mieux Votre Entreprise) 46	
D.4	Activités de suivi.....	48

D.5	Jeu d'entreprise.....	48
Annexe E	Formation Spécifique – Base du « Best Game ».....	51
E.1	« Best game » : jeu de formation en gestion .....	51
E.2	Initiation à l'esprit d'entreprise.....	51
E.3	Initiation à l'utilisation d'outils simplifiés de gestion .....	52
E.4	Administration et gestion d'une organisation communautaire de base (OCB) .....	52
E.5	Suivi-conseil : méthode et contenu .....	52
Annexe F	Répertoire des structures de formation professionnelle .....	53
F.1	Région de Fatick .....	53
F.2	Région de Kaolack.....	53
F.3	Région de Kolda.....	54
F.4	Région de Sédhiou .....	55
F.5	Région de Ziguinchor .....	55
F.6	Région de Dakar .....	57
Annexe G	Structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture.....	59
G.1	Ministère de l'Agriculture, dont la Direction de l'Agriculture.....	59
G.2	ISRA.....	59
G.3	ANCAR.....	59
G.4	PSAOP .....	60
G.5	SNRAA et FNRAA .....	60
G.6	ITA.....	61
G.7	PDMAS .....	61
G.8	APROVAL.....	62
G.9	FP2A.....	62
G.10	Association des Transformateurs de céréales Locales .....	62
G.11	ONG .....	62
G.12	Structures d'appui à la formation technique pour le secteur de l'agriculture.....	63
Annexe H	Structures d'appui spécifiques au secteur de l'artisanat.....	64
H.1	Ministère de l'Artisanat .....	64
H.2	APDA.....	64
H.3	UNCM .....	65
H.4	Union départementale des Artisans de Kaolack .....	68
H.5	Regroupement professionnel des artisans de Kaolack.....	68
H.6	Organisation Nationale des Professionnels du Bois de Kaolack .....	68
H.7	ACS.....	68
H.8	ADAS .....	68
H.9	UNCAAPSS.....	68
H.10	ATES.....	69

H.11	ONG .....	69
Annexe I	Fiches projet.....	70
I.1	Filière céréales .....	70
I.2	Filière oléagineux .....	73
I.3	Filière riz.....	76
I.4	Filière produits maraichers .....	79
I.5	Filière produits fruitiers .....	83
I.6	Filière produits forestiers.....	87
I.7	Filière pêche.....	90
I.8	Filière lait .....	96
I.9	Filière artisanat de production .....	102
I.10	Artisanat de service .....	105
Annexe J	Analyse comparative de l'accès à des services de micro finance au Sénégal .....	108
Annexe K	Les IMF par région d'intervention PERACOD .....	112
K.1	Région de Kaolack.....	112
K.2	Région de Fatick .....	113



## **Annexe A Répertoire des fournisseurs d'équipements et matériels énergétiques au Sénégal**

### **A.1 SISMAR / Usine de Pout**

Pout, route nationale

BP 3214 – Dakar

Tél : 33 953 41 12 / 33 953 41 13

Fax : 33 953 41 09

Directeur Technique : Monsieur Seck

Commandes : Saliou Diop

[sismarpout@orange.sn](mailto:sismarpout@orange.sn) ou [sismar@sismarsn.com](mailto:sismar@sismarsn.com)

[www.sismarsn.com](http://www.sismarsn.com)

### **A.2 NEGODIS**

Scat Urbam Grand Yoff Sud Foire

Dakar

Tél : 33 867 07 04

[negodis@orange.sn](mailto:negodis@orange.sn)

### **A.3 MATFORCE**

10, avenue Faidherbe

BP 397 – Dakar

Tél : 33 839 95 00

Fax : 33 839 95 50

Chef Département Projets : Mouhamed Diop : 33 839 95 42

Chef Département Agriculture, Hydraulique, Solaire : Abdoulaye Mbaye

[www.matforce.com](http://www.matforce.com)

### **A.4 EQUIP PLUS**

Km 3,5 – Boulevard du Centenaire de la Commune de Dakar

BP 314 – Dakar

Tél : 33 832 32 32

Fax : 33 832 03 87

[equiplus@equiplus.sn](mailto:equiplus@equiplus.sn) ou [www.equiplus.sn](http://www.equiplus.sn)

## **A.5 TENESOL**

Km 3 – Boulevard du CC de la Commune de Dakar

Tél : 33 859 65 65

Fax : 33 832 39 45

[www.tenesol.com](http://www.tenesol.com)

Directeur de filiale : Boubacar Sow [b.sow@tenesol.com](mailto:b.sow@tenesol.com)

Responsable Commercial : Boubacar Ndoye [b.ndoye@tenesol.com](mailto:b.ndoye@tenesol.com)

## **A.6 ITA – Institut Technologique Alimentaire**

Route des Pères Maristes Hann

BP 2765 – Dakar

Tél : 33 859 07 11 / 33 859 07 07

Fax : 33 832 82 95

[www.ita.sn](http://www.ita.sn)

## **A.7 LA ROCHETTE DAKAR**

km 13,7 Route de Rufisque

BP 33 891 – Dakar

Tél : 33 839 82 82

Fax : 33 834 28 26

[rochette@telecomplus.sn](mailto:rochette@telecomplus.sn)

## **A.8 GIE AGRITECH**

Route de Khor

BP 5464 Sor – Saint-Louis

Tél : 33 961 72 28

[agritech@agritech.sn](mailto:agritech@agritech.sn) ou [a\\_malick\\_nd@yahoo.fr](mailto:a_malick_nd@yahoo.fr)

## **A.9 KELVIN Energie SARL**

119, rue Dial Diop ak Blaise Diagne

Dakar

Tél : 33 822 57 29

[kelvinenergie@yahoo.fr](mailto:kelvinenergie@yahoo.fr)

### **A.10 énergieR SARL**

12, Liberté VI Extension VDN

BP 23 919 – Dakar

Tél/fax : 33 867 37 90

Directeur général : Alexander Göft

Directrice technique : Yvonne Faye

### **A.11 PERFORMANCE**

PA BP 906 – Thiès

Tél : 33 952 03 52

Fax : 33 951 54 00

[performance@orange.sn](mailto:performance@orange.sn)

### **A.12 ENERGECO Afrique**

Rue 14 Lotissement 15 SODIDA

BP 12 148 – Dakar

Tél : 33 824 78 66

Fax : 33 824 78 65

[energeco@orange.sn](mailto:energeco@orange.sn)

### **A.13 MASTERFLO Sénégal**

Villa no 12 VDN Mermoz BP 16352

Tel: 33 869 32 00

Fax: 33 864 26 56

[senmasterflo@sentoo.sn](mailto:senmasterflo@sentoo.sn)

### **A.14 Tropicasem SA**

Km 5,6 Route de Rufisque – Commune de DAKAR

BP 999 DAKAR

Tel: 33 859 25 25

Fax: 33 832 05 36

[tropicasem@sentoo.sn](mailto:tropicasem@sentoo.sn)

### **A.15 Sara Matériaux**

Rue du Général De Gaulle

BP 294 ZIGUINCHOR

Tel: 33 991 29 33

Fax: 33 991 26 94

### **A.16 BATI AFRICA**

Sicap Liberté 3 – Villa 1613 B

Dakar

Contact : Franklin Preira

Tel : 77 168 47 27

[Pf-batirenov@club-internet.fr](mailto: Pf-batirenov@club-internet.fr)

### **A.17 Groupe CESBRON**

Contact : Arsène Belkaci

Tel : 33 77 732 34 25

[Arsene.belkaci@cesbron.com](mailto: Arsene.belkaci@cesbron.com)

### **A.18 ILK Dresden**

Contact: Mamour Bâ

Tel: 77 639 03 41

[mamourba@gmail.com](mailto: mamourba@gmail.com)

## **Annexe B Structures d'appui aux MPERs**

### **B.1 Structures et programmes**

#### **B.1.1 Agences publiques**

##### **B.1.1.1 Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Entrepreneuriat Féminin et de la Micro-finance**

122 bis Avenue André Peytavin

BP 4037 - Dakar RP

Tél : 33 822 99 94 / 33 822 98 35

Fax : 33 822 55 94

##### **B.1.1.2 Direction des Petites et Moyennes Entreprises**

Sotrac Mermoz – Lot 90, 2<sup>ème</sup> étage

Dakar

Tél : 33 860 26 54

Fax : 33 860 29 03

Directeur des PME : Ibrahima Diouf

##### **B.1.1.3 Ministère de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle**

Bloc 23 rue Calmette – Dakar

Tél: 33 822 95 23 / 33 822 21 36

Fax : 33 821 71 96

##### **B.1.1.4 Direction de la Formation professionnelle et Technique**

##### **B.1.1.5 Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises ADE-PME**

339, fenêtre Mermoz

Avenue Cheikh Anta Diop

BP 333 – Dakar Fann

Tél: 33 869 70 70

Fax: 33 860 13 63

[www.adepte.sn](http://www.adepte.sn)

Son domaine principal d'activité est l'encadrement d'entreprises et d'organismes travaillant avec des PME. Elle propose des services de montage de projet, pré-diagnostic, formation, information, accompagnement à la mise aux normes, mise en place de plan qualité, certification. Cela concerne tous les secteurs d'activités et tout type d'acteurs, du secteur formel ou informel.

#### **B.1.1.6 Centre de Développement des Entreprises CDE**

#### **B.1.1.7 Fonds National pour la Promotion de l'Entrepreneuriat Féminin FNPEF**

[www.pme.gouv.sn](http://www.pme.gouv.sn)

#### **B.1.1.8 Fonds National pour la Promotion de la Jeunesse FNPJ**

#### **B.1.1.9 Agence pour la Promotion et le Développement de l'Artisanat APDA**

[www.apda.gouv.sn](http://www.apda.gouv.sn)

### **B.1.2 Programmes et projets**

#### **B.1.2.1 Programme de Promotion de l'Emploi des Jeunes en Milieu Urbain PEJU/GTZ**

32, Fenêtre Mermoz

BP 3869 – Dakar

Tel : 33 869 80 11

Fax : 33 860 42 71

<http://www.senegal-entreprises.net/peju.htm>

Le programme vise à améliorer les possibilités d'emploi pour les jeunes en milieu urbain à travers le potentiel des M-PME du secteur formel et informel. Par conséquent la coopération sénégal-allemande a opté pour une approche structurante avec des résultats pérennes à travers:

- L'amélioration des conditions cadres pour les M-PME en vue de l'augmentation de leur compétitivité et donc de la demande en main-d'œuvre qualifiée,
- La qualification des jeunes pour augmenter leur employabilité.

L'ensemble du programme intervient aux niveaux macro, méso et micro:

- au niveau Macro par l'appui aux ministères concernés par le développement des stratégies sectorielles;
- au niveau Méso par le développement des capacités institutionnelles des organisations patronales et consulaires, de l'ADEPME et des institutions de la micro finance (IMF) en améliorant leurs capacités de services aux entreprises, ainsi que par la publication d'un portail d'information et d'appui aux entreprises à l'Internet;
- au niveau Micro par l'initiation d'un système d'appui aux entreprises, « Business Development Services (BDS) »,
- en collaboration avec les organisations patronales et consulaires;
- par la mise en relation des entreprises avec des prestataires de services;
- et par le renforcement des capacités des entreprises de référence pour le développement de l'apprentissage modernisée.

#### **B.1.2.2 Programme de Promotion de l'Entrepreneuriat Rural PROMER 2**

L'objectif du PROMER est de créer et/ou consolider des MPER (individuelles et collectives) entraînant une augmentation et une diversification des revenus. Cela passe notamment par des activités de structuration et de professionnalisation du secteur de l'entrepreneuriat rural. Les zones d'intervention du PROMER, en synergie avec le PERACOD sont les régions de Kaolack, Fatick, Kolda et Sédhiou. Le PROMER intervient également dans les régions de Thiès, Diourbel, Louga, Matam, Tambacounda. Le

PROMER contribue au renforcement de prestataires de services aussi bien financiers (IMF grâce à leur SAFIR) que non financiers (par l'organisation d'un marché de services + 2 fonds : fonds d'appui au renforcement des MPER, entrepreneurs et porteurs & fonds d'appui aux innovations commerciales, techniques et technologiques).

[www.promer.sn](http://www.promer.sn)

***Cellule Régionale de Kaolack***

Tél : 33 824 45 96

Fax : 33 941 79 97

[promerkl@sentoo.sn](mailto:promerkl@sentoo.sn)

Responsable local : Hamat Ly

[hamat.ly@promer-sn.org](mailto:hamat.ly@promer-sn.org)

***Cellule Régionale de Kolda***

Tél : 33 996 16 57

[promerkd@sentoo.sn](mailto:promerkd@sentoo.sn)

***Cellule de liaison de Dakar***

Tél : 33 824 45 96

### **B.1.3 ONG et agences privées**

#### **B.1.3.1 Association Sénégalaise pour l'Appui à la Création d'Activités Socio-économiques ASACASE**

Avenue du Lycée Djignabo

BP 227 – Ziguinchor

Tél : 33 991 15 81 / 33 991 51 98

Fax : 33 991 25 81

[www.asacase.net](http://www.asacase.net)

Directeur Général : Oumar Bâ

L'ASACASE est une ONG de micro finance dont la mission consiste à contribuer au développement local en appuyant la création et la gestion d'Activités Génératrices de Revenus, en valorisant les produits locaux et les énergies renouvelables. L'ASACASE est présente dans toutes les régions du Sénégal, avec 7 directions régionales et plus de 50 points de service.

### B.1.3.2 Femmes, Développement et Entreprises en Afrique FDEA

### B.1.3.3 Africare

## B.2 Organisations professionnelles et consulaires

### B.2.1 Commerce, industrie et agriculture

#### B.2.1.1 Organisations Consulaires

##### ***Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture***

[www.cciad.sn](http://www.cciad.sn)

Il en existe une par région au Sénégal. C'est une structure très importante pour les activités de formalisation et d'enregistrement des MPER, selon l'activité.

##### ***Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de Fatick***

BP 66 – Fatick

Tél: 33 949 14 25

[ccfatick@cosec.sn](mailto:ccfatick@cosec.sn)

Président: Baboucar Bop

Secrétaire Général: Seydou Nourour Ly

##### ***Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de Kaolack***

BP 203- Kaolack

Tél: 33 941 20 52

Fax: 33 941 22 91

[cciak@netcourrier.com](mailto:cciak@netcourrier.com)

[www.cciak.fr.st](http://www.cciak.fr.st)

Président: Idrissa Gueye

Secrétaire Général: Salimata S Diakhaté

##### ***Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de Kolda***

BP 23 – Kolda

Tél : 33 996 12 30

Fax: 33 996 10 68

[cciakda@sentoo.sn](mailto:cciakda@sentoo.sn)

Président: Amadou Mounirou Diallo

Secrétaire Général: Yaya Camara



### **Centre de Gestion Agréé CGA**

Ils se situent au sein des Chambres Régionales. Ils peuvent être sollicités pour l'appui à l'enregistrement des MPER.

#### **B.2.1.2 Organisations Professionnelles**

##### **Confédération Nationale des Employeurs du Sénégal CNES**

##### **Conseil National du Patronat CNP**

[www.cnp.sn](http://www.cnp.sn)

##### **Mouvement des Entreprises Du Sénégal MEDS**

[www.medsenegal.com.futuresite.register.com](http://www.medsenegal.com.futuresite.register.com)

##### **Union Nationale des Commerçants et Industriels du Sénégal UNACOIS [www.unacois.sn](http://www.unacois.sn)**

#### **B.2.2 Artisanat**

##### **B.2.2.1 Organisations Consulaires**

##### **Chambre des Métiers**

Il en existe une par région au Sénégal. C'est une structure très importante pour les activités de formalisation et d'enregistrement des MPER, selon l'activité.

##### **Chambre des Métiers de Fatick**

Quartier Escale, près de la Gouvernance

BP 73 – Fatick

Tél : 33 949 14 09

[cmfatick@yahoo.fr](mailto:cmfatick@yahoo.fr)

##### **Chambre des Métiers de Kaolack**

Avenue Cheikh Ibra Fall

BP 336 – Kaolack Tél : 33 941 10 84

[cmkaolack@cosec.sn](mailto:cmkaolack@cosec.sn)

[artisanatkk@yahoo.fr](mailto:artisanatkk@yahoo.fr)

##### **Chambre des Métiers de Kolda**

Quartier Escale km 1, route de Sédhiou

BP 65, Kolda

Tél : 33 996 12 44

[chambremetierskd@yahoo.fr](mailto:chambremetierskd@yahoo.fr)

#### **5.1.1.1. Union Nationale des Chambres de Métiers**

Domaine Industriel de Dakar (SODIDA)

BP 30 040 – Dakar

Tél : 33.82.50.588

Fax 33.82.45.432

[uncm@orange.sn](mailto:uncm@orange.sn)

[www.artisanat-senegal.org](http://www.artisanat-senegal.org)

Secrétaire général: Baboucar Diouf 33 824 54 32

Agent techniques foires et bases de données: Moussa Lô 33 825 05 88

Agent technique formations: Ibrahima Ndiaye 33 825 05 88 [xaliloulah@gmail.com](mailto:xaliloulah@gmail.com)

### **B.3 Cabinets d'études et consultants**

#### **B.3.1 Réseau Sénégalais d'Appui à la Micro, Petite et Moyenne Entreprise RESAMPE**

Cité ETPD n°11

Avenue Bourguiba x Route du Front de Terre

BP 3437 – Dakar

Tél/Fax: 33 825 98 11

[www.resampe.org](http://www.resampe.org)

[gei.csfa@orange.sn](mailto:gei.csfa@orange.sn)

Son objectif est de promouvoir une expertise nationale en matière de formation, d'accompagnement, de conseil pour les MPME. Il s'agit de développer et appliquer des concepts, méthodologies et outils novateurs de formation et d'accompagnement des MPME, avec une approche globale des besoins (comptable et gestion, humaine, juridique et fiscale, financière, étude de projet, marketing...) des MPME. L'accent est mis sur la favorisation des initiatives individuelles et collectives qui sont source de création d'activités économiques et d'emplois.

Le RESAMPE propose notamment des formations courtes et modulaires en gestion d'entreprise, en utilisant l'approche Compétences Économiques par la Formation à l'Esprit Entrepreneurial (CEFE) basée sur l'apprentissage par l'action :

- Module 1 : Gestion d'une MPE et calcul des coûts
- Module 2 : Statut juridique et cotisations fiscales et sociales
- Module 3 : Plan d'affaires et guide des financements
- Module 4 : Marketing avec étude pratique de marché

### **B.4 Organismes de Formation Professionnelle**

#### **B.4.1 Office National de Formation Professionnelle ONFP**

73, avenue Peytavin x Mass Diokhané

Immeuble Préférence

BP 21 013 – Dakar

Tél: 33 822 88 60 / 33 821 77 54

Fax: 33 821 86 77

[www.onfp.org](http://www.onfp.org)

[onfp@yahoo.fr](mailto:onfp@yahoo.fr)

L'ONFP est un Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial (EPIC), placé sous la tutelle technique du Ministère de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle. C'est l'agence publique de référence en matière de formation professionnelle. L'ONFP est opérationnel depuis 1988. Ses missions générales sont de :

- aider le gouvernement à déterminer et mettre en œuvre les objectifs sectoriels de la formation professionnelle ;
- assister les organismes publics et privés dans la réalisation de leurs actions de formation et d'en contrôler les résultats ;
- réaliser des études sur l'emploi, la qualification professionnelle, les moyens quantitatifs et qualitatifs de formation professionnelle initiale et continue ;
- coordonner les interventions par branches professionnelles, par actions prioritaires en s'appuyant sur les structures existantes ;
- coordonner l'action en matière de formation professionnelle des organismes d'aide bilatérale ou multi latérale.

Dans le cadre de cette mission générale, l'ONFP intervient autour de 5 pôles d'actions :

- Recherche et programmation
- Assistance technique
  - Assister les opérateurs économiques et l'ensemble des secteurs d'activités pour diagnostiquer, analyser les besoins, établir des plans ou programmes de formation des cibles concernées
- Animation et information
- Intervention financière
  - Contribuer financièrement à la création de centres nouveaux de formation professionnelle
  - Financer des actions de formation professionnelle, directement ou indirectement
- Évaluation et contrôle

L'ONFP propose des sessions de formation et de perfectionnement des formateurs, des secteurs primaire, secondaire et tertiaire ainsi que du secteur informel, selon un programme et des objectifs prévus d'une année pour l'autre.

#### **B.4.2 Fonds de Développement pour l'Enseignement Technique et la Formation Professionnelle FONDEF**

Mermoz Pyrotechnie 76 48 bis

BP 45 855 – Dakar

Tél : 33 864 56 68 / 33 869 25 80

Fax: 33 824 52 63

[www.fondef.gouv.sn](http://www.fondef.gouv.sn)

[fondef@sentoo.sn](mailto:fondef@sentoo.sn)

L'État a mis en place ce FONDEF en accord avec les partenaires sociaux ; le patronat et les syndicats d'employés. Ses missions sont de :

- contribuer au développement de la formation professionnelle continue (FPC) en vue de répondre à la demande des opérateurs économiques ;
- promouvoir la structuration de l'offre et de la demande en FPC ;
- financer les projets de FPC.

Le FONDEF oriente ses activités spécifiquement vers le secteur privé organisé et structuré, auprès d'entreprises légalement constituées. C'est une structure autonome qui dispose de :

- un Conseil d'Administration (CA) tripartite : organisations patronales, syndicats de travailleurs et administration publique. Le CA définit les orientations du FONDEF ;
- un Comité de Sélection et d'Agrément (CSA) constitué de membres du patronat, des syndicats d'employés et de l'administration publique. Le CSA valide les demandes de financement des promoteurs (entreprises) et les agréments des opérateurs de formation.

#### **B.4.3 Fonds d'Appui au Renforcement des MPER, entrepreneurs et porteurs du PROMER 2, pour le financement des activités de renforcement des compétences**

#### **B.4.4 Centre de Recherche et d'Appui à la Micro et Petite Entreprise CRAMPE de l'ASACASE**

[www.asacase.net/crampe](http://www.asacase.net/crampe)

Il dispose d'équipes mobiles pour gérer le volet des appuis non financiers de l'ASACASE. Les services du CRAMPE s'adressent à tous types de public tout en étant adaptés aux populations de faible niveau ainsi qu'aux personnes analphabètes. Le CRAMPE bénéficie d'une forte expérience en milieu rural.

### **B.5 Principaux SFD – Structures d'Appui au secteur de la micro finance**

#### **B.5.1 Crédit Populaire du Sénégal CPS de l'ASACASE**

[www.asacase.net/cps](http://www.asacase.net/cps)

En plus de sa mission classique sociétale (épargne, crédits/prêts), le Crédit Populaire du Sénégal mène une mission sociale pour permettre l'accès au financement des couches les plus défavorisées. Elle finance ainsi des personnes traditionnellement exclues du système bancaire, à travers les projets de l'ONG ASACASE.

#### **B.5.2 Service d'Appui à la Finance Rurale SAFIR du PROMER 2**

Pour un accès durable des cibles à des services financiers de proximité et adaptés.

#### **B.5.3 Union des Institutions Mutualistes Communautaires d'Épargne et de Crédit**

Direction Générale :

Liberté VI Extension – Camp pénal - Lot n°1

Tél : 33 867 40 97

Fax : 33 867 39 54

Directeur Général : Ousmane Thiongane

Directeur Administratif et Financier : El Hadj Moussa Diao

#### **B.5.4 Crédit Mutuel du Sénégal CMS**

Quartier Point E

Rue de Fatick

BP 28 052 – Dakar

Tél : 33 869 48 88

[www.cms.sn](http://www.cms.sn)

[cms@cms.sn](mailto:cms@cms.sn)

##### **B.5.4.1 Direction Régionale de Kaolack**

Avenue John Fitzgerald Kennedy

BP 473 – Kaolack

Tél : 33 941 43 70

Fax : 33 941 36 91

[cmskl@cms.sn](mailto:cmskl@cms.sn)

Directeur Régional : Cheikh Bara Diouf

##### **B.5.4.2 Direction Régionale du Sud-ouest**

279, rue de France

BP 868 – Ziguinchor

Tél : 33 991 28 35

Fax : 33 991 28 36

[cmszig@cms.sn](mailto:cmszig@cms.sn)

#### **B.5.5 Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production ACEP**

##### **B.5.5.1 Direction Générale**

Avenue Bourguiba x Blvd Dial DIOP

BP 5817 – Dakar Fann

Tél : 33 869 75 50/65

Fax : 33 825 29 35

[acep@acepsenegal.com](mailto:acep@acepsenegal.com)

#### **B.5.5.2 MEC ACEP Kaolack**

Tél: 33 941 21 27

Fax : 33 941 52 71

[acepkaolack@acepsenegal.com](mailto:acepkaolack@acepsenegal.com)

#### **B.5.5.3 MEC ACEP Kolda**

Tél : 33 996 13 66

Fax : 33 996 13 67

[acepkolda@acepsenegal.com](mailto:acepkolda@acepsenegal.com)

#### **B.5.6 Union des Mutuelles du Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et du Crédit au Sénégal UM-PAMECAS**

Siège social :

Liberté VI Extension

Immeuble Soda Marième

En face de la mosquée famille Abass Sall – Dakar

Tél : 33 859 44 80

Fax : 33 867 97 64

[www.pamecas.org](http://www.pamecas.org)

#### **B.5.7 Fondation Sen'Finances**

39, avenue Georges Pompidou

4è étage – BP 22 452 – Dakar

Tél : 33 821 14 03

Fax : 33 823 26 51

Administrateur Général : Denise Fatoumata Ndour

[www.senfinances.sn](http://www.senfinances.sn)

#### **B.5.8 Banque Régionale de Solidarité BRS**

40, avenue Jean Jaurès x Carnot

BP : 14 634 - Dakar Peytavin

Tél : 33 889 80 00

Fax : 33 842 98 80

E-mail : [brssenegal@groupebrs.com](mailto:brssenegal@groupebrs.com)

## Annexe C Démarches de formalisation des MPER

### C.1 Cadre juridique

#### C.1.1 Législation

Les différentes formes de statuts juridiques des entreprises sont régies au Sénégal depuis le 1er janvier 1998 par l'Acte Uniforme de l'Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique (OHADA) portant sur le Droit des Sociétés commerciales et du Groupement d'Intérêt Économique.

#### C.1.2 Les principaux types d'entreprises

##### C.1.2.1 Entreprise individuelle

##### C.1.2.2 Groupement d'Intérêt Economique (G.I.E.)

- mis en œuvre pour une durée déterminée de moyens pour développer l'activité économique des membres;
- pas de réalisation et partage de bénéfice;
- le capital n'est pas obligatoire.

##### C.1.2.3 Société en Nom Collectif (SNC)

Tous les associés sont commerçants. Ils répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales.

##### C.1.2.4 Société en Commandite Simple (SCS)

Le capital social est divisé en parts sociales. Deux types d'associés:

- un ou plusieurs associés indéfiniment et solidairement responsables des dettes sociales: associés commandités;
- un ou plusieurs associés responsables des dettes sociales dans la limite de leurs apports : associés commanditaires ou associés en commandite.

##### C.1.2.5 Société à Responsabilité Limitée (SARL)

- les associés ne sont responsables qu'à concurrence de leurs apports;
- les droits sont représentés par des parts sociales ;
- le capital social doit être supérieur ou égal à 1 000 000 F CFA et divisé en parts sociales supérieures ou égales à 5 000 F CFA.

##### C.1.2.6 Société Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (SURL)

- un associé unique;
- capital minimum exigé: 1 000 000 FCFA;
- droits sociaux ou des membres: parts sociales;
- valeur minimale de 5 000 FCFA.

##### C.1.2.7 Société Anonyme (SA)

- les actionnaires ne sont responsables des dettes sociales qu'à concurrence de leurs apports;
- les droits des actionnaires sont représentés par des actions;
- capital social minimum : 10 000 000 FCFA divisés en actions supérieures ou égales à 10 000 FCFA.

#### C.1.2.8 Société en participation (SP)

- pas d'immatriculation au Registre du Commerce et du crédit Mobilier;
- pas de personnalité morale;
- pas de publicité;
- preuve par tous les moyens.

#### C.1.2.9 Société de Fait (SF)

Elle existe lorsque deux ou plusieurs personnes (physiques ou morales) se comportent comme des associés sans pour autant avoir constitué une société ou ayant constitué une société non reconnue. Une fois que l'existence d'une telle société est reconnue par le juge, on applique aux associés les règles de la société en nom collectif. On applique le principe de la preuve de l'existence par tous les moyens.

## C.2 Enregistrement et formalisation des principales MPER

### C.2.1 Entreprise individuelle

L'immatriculation au registre du commerce est faite au greffe du tribunal régional du lieu d'implantation.

*Pièces exigées :*

- la carte nationale d'identité et une photocopie légalisée
- un extrait du casier judiciaire
- un certificat de résidence
- un certificat de mariage si on est marié
- un certificat de divorce si on est divorcé

*Coût de constitution :*

- Registre de commerce avec le nom du créateur : 12000 FCFA.
- Registre de commerce avec un nom commercial en plus du nom du créateur : 27000 FCFA (12000 FCFA +15000 FCFA)

### C.2.2 Groupement d'Intérêt Economique (GIE)

*Pièces exigées :*

- statuts
- règlement intérieur
- Procès Verbal (PV) de constitution et de nomination

A défaut de pouvoir rédiger eux-mêmes les statuts, le règlement intérieur et le PV de constitution et de nomination, les fondateurs du GIE peuvent acheter un dossier à la Chambre de Commerce d'Industrie et d'Agriculture de leur région comprenant ces documents en trois exemplaires de chaque.

*Coût de l'enregistrement :*

- Enregistrement au Centre des services fiscaux du lieu du siège social (Impôts et Domaine : un timbre fiscal de 2.000 FCFA au recto de chaque exemplaire de chaque page (statuts, règlement intérieur et PV) : total de 18.000 FCFA
- Taxe d'enregistrement : 29.000 FCFA



*Inscription ou immatriculation au registre du commerce :*

L'inscription au registre du commerce est faite au greffe du tribunal régional du lieu du siège social du GIE par les fondateurs avec les pièces suivantes :

- L'original des statuts enregistrés ;
- L'original du règlement intérieur enregistré ;
- Le PV de l'assemblée générale constitutive et de nomination enregistré ;
- Une photocopie de la pièce d'identité de tous les membres du GIE ;
- Un extrait du casier judiciaire du Président ;
- 30.000 FCFA + un timbre fiscal de 2.000 FCFA.

**Coût total** de constitution du GIE : 79.000 CFA

### **C.2.3 Société à Responsabilité Limitée (SARL)**

*Formalités de constitution*

Pour constituer juridiquement une SARL, on s'attache les services d'un notaire qui accomplit toutes les formalités de constitution. Le créateur doit détenir les informations ci-après:

- dénomination sociale de la SARL;
- adresse du siège social;
- capital social et répartition;
- noms des associés et leurs coordonnées: profession, date et lieu de naissance, nationalité et adresse;
- objet social;
- nom du ou des gérants;
- nom du commissaire aux comptes s'il y a lieu.

Le notaire accomplit toutes les formalités de constitution pour le compte des fondateurs de la société.

*Coût de constitution*

Le coût de constitution de la SARL varie en fonction du montant du capital social. Pour un capital de 1.000.000 FCFA, le coût est estimé à entre 250.000 et 300.000 FCFA.

### **C.2.4 Société Anonyme (SA)**

*Formalités de constitution*

Comme pour la SARL, la constitution juridique d'une SA se fait auprès d'un notaire en ayant les informations suivantes:

- dénomination sociale ;
- adresse du siège social ;
- capital social et répartition ;
- noms des actionnaires et leurs coordonnées : profession, date et lieu de naissance, nationalité, adresse ;
- objet social ;
- nom des administrateurs, président du conseil d'administration, directeur général ou administrateur général ;
- nom du ou des commissaires aux comptes s'il y a lieu.

Le notaire accomplit toutes les formalités de constitution pour le compte des fondateurs de la société.

#### *Coût de constitution*

Le coût de constitution varie selon le montant du capital social. Pour un capital de 10.000.000 FCFA, le coût est estimé entre 700.000 et 800.000 FCFA.

### **C.2.5 Carte professionnelle d'artisan**

Chaque artisan doit disposer d'une carte professionnelle d'artisan. La demande de titre de qualification doit être faite auprès de la chambre de Métiers qui la soumet à une commission de qualification chargée de l'instruire.

#### *Pièces exigées*

- Une demande sur papier libre
- 2 photos d'identité
- Une photocopie de la carte d'identité légalisée
- Une fiche de renseignement fournie par la chambre de métiers et dûment remplie par l'intéressé
- Une attestation de formation

#### *Coût de l'enregistrement*

- 5 000 FCFA

## **C.3 Formalités administratives**

### **C.3.1 Formalités pour l'obtention du NINEA**

L'entreprise, quelle que soit sa forme juridique (GIE, entreprise individuelle, société) est tenue de s'immatriculer au Répertoire des Entreprises et Association, pour l'obtention d'un Numéro d'Identification Nationale des Entreprises et Associations (NINEA). Il s'agit de constituer une demande comprenant les pièces mentionnées ci-après.

Le contrôleur du Centre des services fiscaux compétent complète la fiche de "Demande d'immatriculation unique " et la remet au dirigeant du GIE ou de l'entreprise. Le dirigeant du GIE ou de l'entreprise dépose cette "Demande d'immatriculation unique" au Bureau du NINEA au ministère de l'économie et de la finance, accompagnée des documents ci-après :

#### **C.3.1.1 Pour une entreprise individuelle**

- Demande adressée au Chef du Centre des services fiscaux de la localité de l'entreprise individuelle
- Copie du registre de commerce
- Contrat de bail enregistré
- Acquiescement de la patente de l'année en cours
- Copie de la carte nationale d'identité
- Photocopie du registre du commerce
- Photocopie déclaration aux fins d'immatriculation au registre du commerce
- Photocopie de la pièce d'identité
- Timbre fiscal de 1 000 FCFA

#### **C.3.1.2 Pour un G.I.E.**

- Demande adressée au Chef du Centre des services fiscaux de la localité du siège du GIE
- Statuts, règlement intérieur et PV enregistrés
- Copie du registre de commerce
- Contrat de bail enregistré
- Acquiescement de la patente de l'année en cours
- Lettre précisant l'option d'imposition choisie (impôt sur le revenu des membres ou impôt sur les sociétés)
- Copie de la carte nationale d'identité des membres en cas d'option pour l'imposition sur le revenu des membres
- Photocopie du registre de commerce
- Photocopie déclaration aux fins d'immatriculation au registre du commerce
- Statuts du GIE ou de la société
- Photocopie carte d'identité du Président ou Gérant selon le cas
- Timbre fiscal de 1 000 FCFA

#### **C.3.1.3 Pour une société**

- Demande adressée au chef du centre des services fiscaux de la localité du siège de la société;
- Statuts enregistrés;
- Registre de commerce (déclaration aux fins d'immatriculation);
- Certificat d'inscription au registre du commerce;
- Contrat de bail enregistré;
- Certificat d'imposition à la patente établi par le contrôleur attestant que le
- Contribuable sera imposé à la prochaine émission.

Le Bureau du NINEA (ministère de l'économie et des finances) délivre un avis d'immatriculation comportant le NINEA qui sera l'identifiant fiscal unique.

### **C.3.2 Formalités pour l'Inspection du Travail**

La déclaration d'établissement doit être faite auprès de l'Inspection régionale du travail et de la sécurité sociale du lieu du siège social de l'entreprise, au moyen d'un formulaire appelée « Déclaration d'Établissement » qu'il faut remplir et déposer en cinq exemplaires. L'inspection appose son visa et délivre un numéro d'identification. Les formulaires de « Déclaration d'Établissement » peuvent être achetés auprès des chambres de commerce.

### **C.3.3 Formalités pour la Caisse de Sécurité Sociale (CSS)**

La personne physique ou morale concernée doit solliciter, auprès de l'agence de la Caisse de Sécurité Sociale du lieu du siège social de l'entreprise, du groupement ou de l'association, un formulaire de demande d'immatriculation qu'il remplit et retourne à la Caisse.

### **C.3.4 Formalités pour l'Institution de Prévoyance Retraite du Sénégal (IPRES)**

Pour adhérer, il faut déposer un dossier au service des adhésions de l'agence de l'IPRES du lieu du siège social de l'entreprise, du groupement ou de l'association.

### **C.3.5 Formalités pour l'Institution de Prévoyance Maladie (IPM)**

Lorsqu'une entreprise comporte moins de 100 travailleurs, elle peut adhérer à une IPM. L'IPM permet généralement de pré financer les soins de santé, d'assurer une prise en charge totale ou partielle des frais médicaux du travailleur et de sa famille.

### C.3.6 Formalités pour la Déclaration des impôts

Au Sénégal, le régime de l'impôt sur le revenu est déclaratif. Il incombe au contribuable d'effectuer sa déclaration d'impôt auprès de l'Administration fiscale, dans les délais légaux. Les titulaires de revenus autres que salariaux sont tenus de souscrire une déclaration annuelle de revenus. Cette déclaration est faite au moyen d'un formulaire délivré par l'administration sur laquelle doivent figurer les informations suivantes:

- l'identité complète du contribuable;
- sa situation de famille au 1er janvier de l'année en cours;
- ses enfants à charge au 1er janvier de l'année en cours;
- les catégories de revenus perçus;
- les charges déductibles du revenu imposable;
- les retenues d'impôts supportées.

Ces informations permettent aux services fiscaux de calculer l'impôt sur le revenu dû par le contribuable, qui lui sera notifié par les services du Trésor par voie d'avertissement, après émission du rôle d'impôt sur le revenu.

Exigences	Catégories d'entreprise				
	SURL Entreprise individuelle	SARL	SA unipersonnelle	SA	GIE
Capital minimum exigé	1 000 000 FCFA			10 000 000 FCFA	Aucun minimum exigé
Droits sociaux ou droits des membres	Parts sociales		Actions		Parts du GIE
Valeurs minimales des droits sociaux et droits des membres	5 000 FCFA		10 000 FCFA		aucune
Nombre d'associés ou de membres	Associé unique	2 associés minimum	Actionnaire unique	2 actionnaires minimum	2 associés minimum
Responsabilités des associés et des membres	Responsabilité limitée aux apports				Membres solidaires du paiement des dettes du GIE sauf convention contraire
Dirigeant	Gérant		Administrateur Général	PDG ou PCA+DG	Déterminés par les statuts
Apports possibles	Numéraire et/ou nature				Peut être constitué sans capital
Commissaires aux apports en cas d'apports en nature	Si valeur est > à 5 000 000 FCFA		Désignation obligatoire		Non obligatoire
Commissaires aux comptes	<b>Obligatoire si :</b> Capital 10 000 000F. Chiffre annuel : 250 000 000 FCFA Effectif permanent supérieur à 50		Désignation obligatoire		Désignation obligatoire si le GIE émet des obligations

## **Annexe D Formation GERME – Gérez mieux votre entreprise**

### **D.1 Information, sensibilisation, analyse des besoins en formation et sélection des participants**

#### **D.1.1 Objectifs**

- Information sur les objectifs de la formation,
- Distribution des formulaires de candidatures et planification des analyses,
- Collecte des données pour réaliser la situation de référence de chaque entité,
- Identification des méthodes de gestion existantes et autres stratégies mises en place,
- Collecte au besoin des documents et autres outils de gestion,
- Entretien physique pour une sélection définitive des participants,
- Inscription des participants.

#### **D.1.2 Méthode et outils**

- Guide d'analyse des besoins en formation et carte de performance de l'entreprise (situation de référence),
- Formulaire de candidature Germe,
- Entretien physique avec les participants.

#### **D.1.3 Résultats attendus**

- Situations de référence établies (carte de performance, bilan simple de départ),
- Formulaires d'analyse des besoins remplis,
- Formulaires de candidatures remplis,
- Liste des participants ayant le profil en fonction des critères de sélection Germe et conformément aux pré requis.

### **D.2 Préparation de la session de formation des bénéficiaires**

#### **D.2.1 Objectifs**

- Élaborer le programme et adapter les modules de formation en phase avec les besoins et attentes,
- Préparer l'organisation matérielle du séminaire,
- Préparer les supports pédagogiques et la logistique.

#### **D.2.2 Méthode et outils**

- Méthodologie GERME et savoir-faire en fonction des expériences d'élaboration des programmes et modules de formation,
- Options sur les méthodes pédagogiques adaptées au programme et à la cible (pédagogie des adultes ; ateliers et échanges ; travail de groupe, études de cas, etc....),
- Conception des outils et autres documents à utiliser par les potentiels entrepreneurs.

#### **D.2.3 Résultats attendus**

- Un programme de formation détaillée,
- Un plan de mise en œuvre et un calendrier,
- Les outils de gestion édités, tirés, reliés, etc.
- Un lot d'outils préparés pour chaque entreprise représentée, afin de lui permettre de démarrer l'utilisation des outils.

## **D.3 Session de formation des bénéficiaires en Gestion GERME (Gérez Mieux Votre Entreprise)**

### **D.3.1 Objectifs**

Permettre aux bénéficiaires d'acquérir des compétences et réflexes entrepreneuriales et de gestionnaires en s'appropriant les outils de base en gestion Germe et en les appliquant dans leurs opérations quotidiennes au sein de leurs diverses activités.

### **D.3.2 Objectifs spécifiques**

Ils sont définis selon chaque module Germe :

#### **D.3.2.1 L'entreprise et la famille**

Permettre aux participants de bien distinguer l'entreprise de la famille.

- Identifier l'influence de la famille, des amis et d'autres personnes sur les décisions de l'entreprise,
- Découvrir et évaluer leurs qualités d'entrepreneurs.

#### **D.3.2.2 Le marketing**

Permettre aux participants de :

- Comprendre pourquoi le marketing est important,
- Identifier leur marché grâce aux études de marché,
- Améliorer leurs compétences techniques de vendeurs.

Permettre aux participants de décider :

- Quels produits ou services fournir,
- Quels prix fixer pour convaincre leurs clients potentiels,
- Comment encourager les clients à acheter.

#### **D.3.2.3 L'approvisionnement**

Permettre aux participants de :

- Comprendre pourquoi l'approvisionnement est important,
- Suivre les huit étapes classiques de l'approvisionnement.

#### **D.3.2.4 La gestion des stocks**

Permettre aux participants de :

- Décrire comment la gestion du stock peut améliorer leurs affaires
- Suivre les lignes directrices pour mieux gérer les stocks,
- Utiliser l'information des fiches de stocks,
- Faire des inventaires.

#### **D.3.2.5 Le calcul des coûts**

Permettre aux participants de :

- Comprendre ce qu'est le coût,
- Séparer les coûts directs des coûts indirects,

- Décrire comment l'établissement des coûts peut améliorer leurs affaires,
- Calculer le coût total pour produire et vendre un produit ou un service.

#### **D.3.2.6 La comptabilité**

Permettre aux participants de :

- Voir comment la comptabilité peut améliorer leurs affaires,
- Utiliser la fiche de caisse ou le carnet de reçus,
- Tenir les comptes clients,
- Tenir un journal de comptabilité,
- Analyser les ventes et les coûts,
- Dresser l'état des pertes et profits,
- Analyser le bénéfice.

#### **D.3.2.7 La planification financière**

Permettre aux participants de :

- Comprendre comment planifier les affaires,
- Élaborer un plan des ventes et des coûts,
- Élaborer des plans de trésorerie.

#### **D.3.2.8 Personnel et productivité**

Permettre aux participants de :

- Décrire la productivité et en quoi le facteur humain est important pour la productivité,
- Identifier les facteurs de productivité, choisir les indicateurs de productivité et suivre la productivité,
- Décrire comment déterminer le travail à faire,
- Rédiger une description de poste,
- Décrire les étapes de la sélection des travailleurs qu'il faut,
- Indiquer un calendrier de formation sur le tas pour un nouvel employé,
- Décrire les facteurs de motivation, l'échelle des besoins,
- Décrire le lien entre chaque marche de l'échelle des besoins et le rendement professionnel,
- Décrire comment améliorer la productivité en établissant un déroulement des travaux, analysant les opérations, identifiant les obstacles et apportant des améliorations,
- Identifier et décrire les conditions et actions dangereuses sur le lieu de travail,
- Introduire des mesures pour réduire les accidents sur le lieu de travail,
- Identifier et traiter les problèmes d'employés perturbés,
- Décrire les mesures à prendre pour éviter d'avoir des employés perturbés,
- Décrire l'importance des bonnes relations avec les clients, les fournisseurs, la communauté et les services gouvernementaux, les associations d'entreprises et les organismes de formation.

#### **D.3.3 Méthode et outils**

- Méthodes pédagogiques d'apprentissage des adultes,
- Combinaison de plusieurs méthodologies de formation,
- Ateliers et méthodes des cas « réels »,
- Travaux de groupe et restitutions, jeux de rôle, etc.
- Méthode de facilitation et participative.

#### D.3.4 Résultats attendus

- Faire la distinction entre l'entreprise et la famille,
- Identifier le marché, adapter les produits et services par rapport aux besoins des clients, fixer des prix accessibles et mieux faire la promotion de ces produits et de l'activité,
- Gérer convenablement les stocks, comprendre l'importance d'une bonne disposition des produits,
- Fixer les prix de revient et de vente pour les produits et services,
- Tenir une comptabilité des activités,
- Faire une planification financière des activités respectives,
- Une Attestation délivrée à chaque participant,
- Un rapport de formation.

#### D.4 Activités de suivi

Le suivi se fait généralement pendant minimum six mois.

La méthode de suivi la plus appropriée est l'encadrement individuel à intervalle régulier.

Une chemise est ouverte pour chaque entreprise dans laquelle est classé l'ensemble des outils et données facilitant l'évaluation de l'impact (carte de performance, formulaire d'analyse des besoins, compte pertes et profits, correspondances du prestataire, etc.).

##### D.4.1.1 Objectifs

- Appuyer et assister la mise en place des outils dans l'activité,
- Permettre de déterminer le degré de satisfaction des entrepreneurs,
- Encadrer l'entrepreneur dans la mise en œuvre de ses nouvelles connaissances et compétences,
- Vérifier le degré d'appropriation des outils de gestion et leur application dans les activités de leur entreprise,
- Mesurer l'impact de la formation par rapport au niveau d'augmentation du chiffre d'affaires, de l'organisation, du changement d'attitude de l'entrepreneur etc.

##### D.4.2 Méthode et outils

- Méthodes de suivi GERME/BIT suivant le concept APRIVOR (Approche Programme pour le Renforcement de l'Impact et la Visualisation des Objectifs et Résultats),
- Combinaison de plusieurs méthodologies de suivi en fonction de l'expérience du prestataire.

##### D.4.3 Résultats attendus

- Niveau d'appropriation et d'utilisation des outils et concepts de gestion,
- Niveau d'amélioration de la performance de l'entreprise (impact sur l'amélioration du chiffre d'affaires, amélioration de la qualité des produits et services, etc.),
- Changement d'attitude, de comportement et de vision,
- Organisation d'autres sessions de formation complémentaire.

#### D.5 Jeu d'entreprise

La formation Germe est toujours accompagnée par les modules du « Jeu d'entreprise ».



### D.5.1 Objectif du Jeu d'Entreprise

Mettre en évidence les points d'apprentissage des différents modules Germe à travers une simulation d'un environnement entrepreneurial prenant en compte les principes du marché (offre et demande), la relation avec la famille, les imprévus, la prise de décision, etc.

### D.5.2 Objectifs spécifiques du Jeu d'Entreprise

- Se conformer aux principes de base de gestion d'une entreprise,
- Inciter et motiver les participants à comprendre et appliquer les principes acquis lors de la formation,
- Vivre les réalités d'une entreprise, prendre des décisions et assumer les conséquences de ces décisions.

### D.5.3 Les différents modules du Jeu d'Entreprise

#### D.5.3.1 Cycle économique élémentaire des affaires

- Cycle économique élémentaire des affaires (argent reçu des ventes, argent dépensé pour les frais, argent économisé, bénéfice réinvesti dans l'entreprise)
- Planification du meilleur usage du capital selon les besoins (de la famille, de l'entreprise)
- Importance de maintenir un flux de liquidité actif,
- Nécessité de tenir des comptes.

#### D.5.3.2 Comprendre la demande et l'offre

- Marketing : estimation de la taille du marché et de la demande,
- Gestion des stocks : planification du stock,
- Approvisionnement : planifier la quantité des achats, négocier les prix, et termes de paiement,
- Coût : Déterminer les coûts directs et les coûts indirects afin de pouvoir prendre les bonnes décisions, pour acheter, fixer les prix et planifier,
- Comptabilité : importance de tenir des comptes pour planifier, vérifier le crédit et analyser les résultats,
- Planification des affaires : maintenir un flux de liquidité actif, gérer le crédit, planifier la production et le volume des ventes.

#### D.5.3.3 Comment atteindre ses clients

A la fin de la séance les participants se seront entraînés :

- Marketing : atteindre le client en utilisant les 4P du marketing,
- Gestion des stocks : gestion systématique du stock,
- Approvisionnement : planifier la quantité des achats, négocier les prix, et termes de paiement,
- Coût : déterminer les coûts directs et les coûts indirects afin de pouvoir prendre les bonnes décisions, pour acheter, fixer les prix et planifier,
- Comptabilité : mise en valeur de l'importance de tenir des comptes pour pouvoir planifier, vérifier le crédit et analyser les résultats de l'entreprise,
- Planification des affaires: planification de la stratégie d'ensemble pour atteindre l'objectif de vente.

#### D.5.3.4 Comment gérer un marché diversifié

A la fin de la séance les participants se seront entraînés :

- Marketing : choisir entre plusieurs produits et atteindre le client en utilisant les 4P du marketing,
- Gestion des stocks : gestion systématique du stock de deux produits différents,
- Approvisionnement : planifier la quantité des achats, négocier les prix, et termes de paiement pour les deux produits, comparer les marges bénéficiaires entre deux produits,
- Coûts: comparer les marges bénéficiaires entre deux produits différents,
- Comptabilité : mise en valeur de l'importance de tenir des comptes pour pouvoir planifier, vérifier le crédit et analyser les résultats de l'entreprise,
- Planification des affaires : planification de la stratégie d'ensemble pour atteindre l'objectif de vente.

## Annexe E Formation Spécifique – Base du « Best Game »

### E.1 « Best game » : jeu de formation en gestion

C'est un jeu basé sur les affaires dans la vie réelle, au cours duquel les participants ont l'occasion d'appliquer des connaissances et d'apprendre ainsi, comment les affaires se dirigent dans la vie réelle.

Le jeu est joué dans un esprit de compétition, dans un environnement d'affaire simulé, similaire à celui auquel les participants sont exposés tous les jours dans leurs affaires. Il a des résultats précis en termes de bénéfice et d'économie. L'apprentissage vient du contenu réel et de l'interaction entre les participants et le formateur pendant et après le jeu.

L'objectif du jeu est de donner aux participants du séminaire l'occasion de faire l'expérience des effets de leurs décisions sur les affaires dans un environnement d'affaire simulé. Le Best Game est un outil de formation qui permet de mettre les participants dans la situation de gestionnaires d'entreprise. Il est conçu pour donner la possibilité aux participants de prendre toutes sortes de décisions et de devoir gérer les conséquences de ces décisions comme s'ils se trouvaient dans le monde des affaires.

Le jeu comprend quatre modules séquentiels. Chaque module a des objectifs d'apprentissage à un niveau plus élevé que le module précédent. Dans chaque module, les participants sont divisés en trois équipes mises en situation de compétition :

- (1) Le cycle élémentaire des affaires
- (2) Comment planifier pour utiliser son argent pour les différents besoins
- (3) Comment maintenir un flux de liquidité actif
- (4) L'importance de tenir une comptabilité

### E.2 Initiation à l'esprit d'entreprise

La plupart des micro-entrepreneurs sont amenés à vouloir créer parce qu'ils n'ont pas trouvé d'emploi salarié ou qu'ils le font par mimétisme. Cela signifie qu'ils ne sont pas dans les meilleures dispositions pour créer car ils créent par défaut, par contrainte. Ils n'ont pas l'esprit d'entreprise. L'absence d'esprit d'entreprise explique plusieurs échecs de création d'entreprises de ce genre de cible. Il ressort de plusieurs études que les meilleurs entrepreneurs, quels que soient leurs pays d'origine, leur culture ou leur niveau d'étude, partagent 10 comportements et aptitudes appelés CAPes (Capacités et Aptitudes Propres à l'Entrepreneur).

Le module proposé intègre une partie essentielle de l'esprit d'entreprise qui permettra d'éveiller l'esprit d'initiatives en formulant des recommandations utiles aux bénéficiaires. L'esprit d'entreprise est intégré dans le jeu Best Game et fera ressortir les comportements et aptitudes suivants :

- La recherche d'occasions et d'initiatives,
- La prise de risques,
- La demande d'efficacité et de qualité,
- La persistance,
- Le respect des engagements pris,
- La recherche de renseignements,
- L'établissement d'objectifs,
- La planification et le suivi systématique,
- La persuasion et le développement des réseaux de contacts,
- L'indépendance et la confiance en soi.

Ces CAPEs seront développées et illustrées sur la base d'exemples bien choisis ou vécus par les MPER.

### **E.3 Initiation à l'utilisation d'outils simplifiés de gestion**

La plupart des micros entrepreneurs n'ont pas d'expérience en gestion, ils ne connaissent pas l'entreprise et ses exigences. Pour leur permettre d'optimiser la rentabilité de leurs activités, il est nécessaire de leur faire une initiation économique en leur parlant de l'entreprise, de la nécessité de gérer la pression sociale et familiale, de les éclairer sur les notions telles que le chiffre d'affaires, le bénéfice, les produits, les charges, le capital, l'amortissement etc. Cette initiation ne nécessite pas une scolarisation poussée et peut même se dérouler en langues nationales.

Pour les besoins de ce public cible, l'accent est mis sur le cahier de caisse formulé pour une cible non scolarisée.

### **E.4 Administration et gestion d'une organisation communautaire de base (OCB)**

Ce module est destiné aux groupements. Il leur fournit toutes les informations relatives à la législation qui régit les groupements. Ce module traite des aspects suivants :

- Les aspects juridiques des associations ;
- les notions de programmation et de planification ;
- les notions d'animation et de gestion des groupes ;
- la gestion administrative ;
- la gestion financière simplifiée des groupements.

Il a été constaté que la principale cause d'échec des groupements dans la mise en œuvre de leur activité est le conflit qui existe entre les membres à un moment ou à un autre. Ces conflits s'expliquent par la non-maîtrise des règles de fonctionnement du groupe et des normes de gestion. Le module sur la gestion et l'administration des OCB permettra aux auditeurs de connaître la réglementation et la gestion appliquée à ce type de cible.

### **E.5 Suivi-conseil : méthode et contenu**

#### **E.5.1 Esprit d'entreprise**

L'entrepreneur est souvent amené à faire des choix. Il s'agit pour l'agent de suivi de discuter avec le promoteur des choix qu'il a à faire entre deux visites et voir avec lui de manière prospective des choix qu'il aura à faire. Les conseils peuvent aussi porter sur des opportunités à saisir et/ou des initiatives à prendre. L'agent doit aussi aider le promoteur à bien définir ses objectifs et à voir comment faire pour les atteindre à partir d'une bonne planification. Sur la base de cette planification le promoteur sait ce qu'il doit faire et l'agent sur quoi doit porter son suivi ultérieur.

#### **E.5.2 Gestion**

L'agent de suivi a pour mission de conseiller et de suivre la gestion du promoteur. L'accent est mis sur la gestion du groupe et celle de l'activité. La gestion de la trésorerie ainsi que la comptabilisation des opérations feront l'objet de suivi régulier. Il ne s'agit pas de faire une comptabilité classique mais plutôt de mentionner dans un cahier tous les mouvements d'argent qui ont été opérés. Ceci permettra d'avoir une situation claire de la trésorerie et ainsi de faire une analyse correcte de la situation du projet.

## **Annexe F Répertoire des structures de formation professionnelle**

### **F.1 Région de Fatick**

#### **F.1.1 Agriculture – Elevage**

Centre de Formation Agricole Keur Baba Diouf

Contact :

- Sokone
- Tel : 33 941 27 30
- Fax : 33 941 35 34
- Email : [cfakbd@voila.fr](mailto:cfakbd@voila.fr)
- Tutelle : Caritas Kaolack
- Statut : privé

#### **F.1.2 Couture : Centre d’Enseignement Technique Féminin « Kamoye Diouf »**

Contact :

- Quartier Mbelgore – Foundiougne
- Tel : 33 948 11 02
- Fax : 33 948 11 27
- Tutelle : MDCETFP
- Statut : public

#### **F.1.3 Artisanat, couture et agro-alimentaire: Centre Régional d’Enseignement Technique Féminin**

Contact :

- Quartier Darou Salam – Fatick
- Tel : 33 949 10 89
- Tutelle : MDCETFP
- Statut : public

### **F.2 Région de Kaolack**

#### **F.2.1 Maraîchage : Centre d’Initiation horticole**

Contact :

- BP 14 Gandiaye – Kaolack
- Tel : 33 943 11 01
- Tutelle : Ministère de l’Agriculture
- Statut : public

#### **F.2.2 Agriculture : Centre de Perfectionnement Agricole de Nioro du Rip**

Contact :

- BP 11 – Nioro du Rip
- Tel : 33 944 31 26
- Tutelle : Ministère de l’Agriculture

- Statut : public

### **F.2.3 Couture : Centre d'Enseignement Technique Féminin**

Contact :

- Quartier Escale BP 19 – Kaffrine
- Tel : 33 946 11 74
- Tutelle : MDCETFP
- Statut : public

### **F.2.4 Artisanat**

#### **F.2.4.1 Centre National de Formation des Maîtres d'Enseignement Technique Pratique**

Contact :

- BP 17 – Kaffrine
- Tel : 33 946 10 08
- Tutelle : MDCETFP
- Statut : public

#### **F.2.4.2 Centre Régional d'Enseignement Technique Féminin**

Contact :

- Immeuble Amdabe, quartier Léona - Koalack
- Tel : 33 941 23 79
- Tutelle : MDCETFP
- Statut : public

### **F.2.5 Tertiaire : Centre de Formation Polyvalent de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture**

Contact :

- Rue Noiroit – BP 203 – Kaolack
- Tel : 33 941 20 50 ou 33 941 71 28
- Fax : 33 941 71 28
- Email : [cciak@netcourrier.com](mailto:cciak@netcourrier.com)
- Tutelle : Ministère des PME et du Commerce
- Statut : parapublic

## **F.3 Région de Kolda**

### **F.3.1 Agriculture : Centre de Perfectionnement Agricole**

Contact :

- Kérouane – Vélingara BP 24
- Tel : 33 997 11 01
- Tutelle : Ministère de l'Agriculture
- Statut : public

### **F.3.2 Artisanat : Centre d'Enseignement Technique Féminin**

Contact :

- Centre II – Vélingara
- Tel : 33 997 11 34
- Tutelle : MDCETFP
- Statut : public

### **F.3.3 Artisanat, couture : Centre Régional d'Enseignement Technique Féminin**

Contact :

- En face IDEN – Kolda Escale
- Tel : 33 996 12 26
- Tutelle : MDCETFP
- Statut : public

### **F.3.4 Mécanique, Electricité, Froid et climatisation, Menuiserie**

Centre Régional de Formation Professionnelle

Contact :

- BP 76 Kolda
- Tel : 33 996 19 62
- Email : [crfp-kd@sentoo.sn](mailto:crfp-kd@sentoo.sn)
- Tutelle : MDCETFP
- Statut : public

## **F.4 Région de Sédhiou**

### **F.4.1 Artisanat : Centre d'Enseignement Technique Féminin**

Contact :

- Moricounda – Sédhiou
- Tel : 33 995 11 85
- Fax : 33 995 12 55
- Tutelle : MDCETFP
- Statut : public

### **F.4.2 Artisanat, menuiserie : Centre de Perfectionnement des Artisans Ruraux**

Contact :

- Route de Marsassoum – BP 60 Sédhiou
- Tel : 33 995 11 04
- Tutelle : Ministère de l'Artisanat
- Statut : public

## **F.5 Région de Ziguinchor**

### **F.5.1 Maraîchage : Centre d'Initiation horticole**

Contact :

- Immeuble Yoro Lam – BP 356 Zig
- Tel : 33 991 35 99
- Tutelle : Ministère de l’Agriculture
- Statut : public

#### **F.5.2 Pêche : Centre de Perfectionnement des Pêcheurs de Goudomp**

Contact :

- Goudomp
- Tel : 33 995 51 08
- Tutelle : Ministère de l’économie maritime
- Statut : public

#### **F.5.3 Agriculture : Centre de Formation Rurale d’Affiniam**

Contact :

- Affiniam – BP 13 Zig
- Tutelle : Ministère de l’Éducation
- Statut : privé

#### **F.5.4 Agriculture : Centre National de Formation des Techniciens en Agriculture et en Génie Rural**

Contact :

- BP 4 – Ziguinchor
- Tel : 33 991 11 09
- Fax : 33 991 11 09
- Tutelle : Ministère de l’Agriculture
- Statut : public

#### **F.5.5 Agriculture : Lycée technique agricole « Emile Badiane »**

Contact:

- BP 131 – Bignona
- Tel : 33 994 14 72
- Email : [lyceeagricole@yahoo.fr](mailto:lyceeagricole@yahoo.fr)
- Tutelle : MDCETFP
- Statut : public

#### **F.5.6 Artisanat : Centre d’Enseignement Technique Féminin**

Contact :

- Quartier Escale BP 47 – Bignona Bassène
- Tel : 33 994 12 05
- Fax : 33 994 11 01 (IDEN)
- Tutelle : MDCETFP
- Statut : public

#### **F.5.7 Électricité, Menuiserie : Centre Régional de Formation Professionnelle**

Contact:



- Sodizi BP 651 Zig
- Tel : 33 991 18 43
- Email : [crfp@sentoo.sn](mailto:crfp@sentoo.sn)
- Tutelle : direction de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle
- Statut : public

### **F.5.8 Couture : Centre Régional d'Enseignement Technique Féminin**

Contact :

- 155, avenue Chérif Aidara, Boucotte
- BP 144 Zig
- Tel : 33 991 10 32
- Tutelle : direction de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle
- Statut : public

## **F.6 Région de Dakar**

### **F.6.1 Maraîchage : Centre d'initiation horticole de Mbao**

Contact :

- Km 19, route de Rufisque – Dakar
- Tel : 33 834 06 89
- Tutelle : Ministère de l'Agriculture
- Statut : Public

### **F.6.2 Maraîchage : Centre de Formation Professionnelle Horticole**

Contact :

- Route de Cambérène BP 3281 Dakar
- Tel : 33 839 78 21
- Fax : 33 835 39 91
- Email : [cfpsen@refer.sn](mailto:cfpsen@refer.sn)
- Tutelle : MDCETFP
- Statut : Privé

### **F.6.3 Pêche**

#### **F.6.3.1 Centre de Perfectionnement et d'expérimentation professionnelle**

Contact :

- Ex-CAEP km 10,5 boulevard du centenaire – Dakar
- Tel : 33 834 03 05
- Fax : 33 834 04 25
- Email : [caep@sentoo.sn](mailto:caep@sentoo.sn)
- Tutelle : ministère de l'économie maritime
- Statut : public

#### **F.6.3.2 Centre National de Formation des Techniciens des pêches et de l'aquaculture**

CNFTPA

Contact :

- Km 10, boulevard du centenaire BP 2241 – Dakar
- Tel : 33 834 05 46
- Email : [cnftpm@sentoo.sn](mailto:cnftpm@sentoo.sn)
- Tutelle : ministère de l'économie maritime
- Statut : public

#### **F.6.3.3 École Nationale de Formation Maritime ENFM**

Contact :

- Km 4,5 boulevard du centenaire BP 1225 – Dakar
- Tel : 33 821 48 83
- Email : [enfm@sentoo.sn](mailto:enfm@sentoo.sn)
- Tutelle : ministère de l'économie maritime
- Statut : public

#### **F.6.4 Maraîchage : Centre pour le développement de l'horticulture**

Contact :

- Cambérène – BP 2619 Dakar
- Tel: 33 835 06 10 cf. ISRA
- Tutelle: ISRA Institut Sénégalais de Recherches Agricoles
- Statut : parapublic

#### **F.6.5 Maraîchage – Élevage – Agriculture**

Institut Supérieur des Métiers Ruraux et réseaux ISMRR

Contact :

- N° 36 Sacré Cœur 3 – Dakar
- Tel : 33 827 04 04
- Statut : privé

## Annexe G Structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture

### G.1 Ministère de l'Agriculture, dont la Direction de l'Agriculture

Contact :

- Directeur de Cabinet : Makhane Guissé
  - Tel : 33 849 75 77
- Secrétaire Général : Massata Niang
  - Tel : 33 849 71 91
  - Adresse: Building Administratif, 3è étage BP 4005
  - Tel: 33 849 70 00 ou 33 823 39 74
  - Fax: 33 823 32 68
- [www.agriculture.gouv.sn](http://www.agriculture.gouv.sn)

### G.2 ISRA

Institut Sénégalais de Recherches Agricoles. L'ISRA est un institut de recherche scientifique et technique appliquée.

Établissement public à caractère scientifique, il a été créé en 1974 pour concevoir, organiser et mener à bien toutes les recherches relatives au secteur rural au Sénégal. Sa mission consiste en la génération de connaissances et de technologies appropriées pour atteindre l'objectif de sécurité alimentaire des populations, la création d'emplois et de richesses et partant le développement économique, social, scientifique et culturel du pays. Les thèmes prioritaires de recherches de l'ISRA portent sur les productions agronomiques, animales, forestières, halieutiques et socio-économie rurale dans les différentes zones écologiques du Sénégal : zone continentales pluviales sèche et humide, zone continentale irriguée, zone littorale et zone maritime.

- **Partenaires de l'ISRA** : agriculteurs, éleveurs, pêcheurs, forestiers, entrepreneurs agricoles, industries agricoles, agents du négoce agricole, décideurs et planificateurs en matière agricole, éducateurs et consommateurs de produits agricoles, bailleurs de fonds, chercheurs, développeurs et professionnels de l'agriculture.
- **Approche de recherche** : Pour remplir sa mission, l'ISRA utilise une approche systématique avec une forte interdisciplinarité et une régionalisation des activités toutes issues d'un plan stratégique dont l'élaboration implique tous les partenaires du développement.

Contact :

- Responsable : Monsieur Taïb Diouf
  - Route des Hydrocarbures
  - Tel : 33 832 27 62 ou 33 832 24 26
  - Fax : 33 832 32 34 ou 33 832 34 27
- [www.isra.sn](http://www.isra.sn)

### G.3 ANCAR

Agence Nationale de Conseil Agricole et Rural.

L'ANCAR a été créée pour piloter le conseil agricole et rural sur toute l'étendue du territoire national, selon une nouvelle approche fondée sur la demande des producteurs et en partenariat avec les OP et les principaux acteurs du développement rural (ONG, Projets, SRDR, etc.). L'approche qui la soutient se décline comme suit:

- contribuer à promouvoir le transfert de responsabilité aux OP, aux Collectivités locales et au Secteur Privé ;
- permettre et consolider la décentralisation ;
- assurer une professionnalisation du conseil agricole et rural;
- permettre d'améliorer le ratio du coût du conseil agricole et rural par rapport aux résultats obtenus ;
- garantir un partenariat entre l'État, les collectivités locales et les OP impliquées dans les activités de conseil agricole et rural.

Le conseil agricole et rural est global, participatif, communicatif et pluridisciplinaire et couvre les besoins d'appui, renseigne les producteurs sur toutes les activités relatives aux productions, et intervient pour une meilleure gestion des ressources naturelles.

Il existe également une Direction dans chaque région du Sénégal.

Contact :

- Makhane GUISSÉ, Directeur Général
  - Tel : 33 832 43 65
  - Fax : 33 832 55 79
- [www.ancar.sn](http://www.ancar.sn)

## G.4 PSAOP

Programme des Services Agricoles et Organisations de Producteurs

Le PSAOP est un APL (Prêt programme évolutif) appuyé par la Banque mondiale, composé de trois phases. La première phase (2000/2005) a contribué de manière efficace à l'habilitation des organisations de producteurs, à mettre en place des services agricoles déconcentrés et régis par la demande dans une partie des zones rurales du Sénégal, ainsi qu'au renforcement de leur réactivité et de leur responsabilité envers les producteurs. L'objectif de développement de la deuxième phase (2006/2010), cofinancée par le FIDA, est de renforcer l'accès des petits producteurs aux services et innovations agricoles durables et diversifiées, en vue d'accroître la productivité agricole et de renforcer la sécurité alimentaire des ménages.

[www.psaop.sn](http://www.psaop.sn)

## G.5 SNRAA et FNRAA

Système National de Recherches Agricoles et Agro-alimentaires

Fonds National de Recherches Agricoles et Agro-alimentaires

La création d'un Système National de Recherches Agricoles et Agro-alimentaires (SNRAA) fonctionnel doit permettre de mettre en synergie, d'organiser et de systématiser la coopération entre toutes les structures ayant des compétences et capacités de recherche dans les domaines agricoles et agro-alimentaires et de placer la recherche nationale dans un contexte de mondialisation. Le SNRAA doit par conséquent contribuer à décloisonner les différentes institutions et à favoriser l'émergence d'équipes de recherches performantes, sur la base de leurs avantages comparatifs.

Pour sa consolidation, l'option retenue par le gouvernement sénégalais, les chercheurs, les utilisateurs des résultats de la recherche et les partenaires au développement est la mise en place d'un Fonds National, finançant la recherche agricole et agro-alimentaire sur la base d'une compétition saine et organisée entre les équipes de recherche.

Le Fonds œuvre dans un but non lucratif. Il a pour but de financer des activités de recherches agricoles et agro-sylvo-pastorales considérées comme prioritaires par l'Etat, le SNRASP, les partenaires au développement et les utilisateurs des résultats de la recherche. La vision du Fonds est de créer les conditions d'un financement diversifié et durable à l'échelle nationale et sous-régionale de la recherche agricole et agro-alimentaire.

Contact :

- Ouest-Foire Cité Air France, Villa n° 6, B.P.10 560 Dakar
  - Tel. : 33 820.35.10 ou 33 820 77 45
  - Fax : 33 820.35.11
- Courriel: [fnraa@orange.sn](mailto:fnraa@orange.sn) / [fnraa@fnraa.sn](mailto:fnraa@fnraa.sn)
- Site web: [www.fnraa.sn](http://www.fnraa.sn)

## G.6 ITA

Institut Technologique Alimentaire

C'est un Établissement Public à caractère Scientifique et Technologique œuvrant dans le secteur de la Recherche-Développement en Alimentation et Nutrition. Il est assisté par la FAO. Il est actuellement placé sous la tutelle du Ministère des Mines, de l'Artisanat et de l'Industrie.

Il a pour mission de :

- guider et de coordonner les recherches et les études concernant le traitement, la transformation, le conditionnement, la conservation et l'utilisation des produits alimentaires locaux, principalement dans le but de promouvoir l'implantation d'industries correspondantes ;
- développer de nouvelles ressources alimentaires dérivées des productions locales qui soient d'une bonne valeur nutritive et adaptées au goût ainsi qu'au pouvoir d'achat des consommateurs ;
- aider au contrôle de la qualité des produits alimentaires aux stades de la production, de la commercialisation, de l'importation et de l'exportation ;
- participer à la formation des Corps de Métiers de l'Alimentation.

Contact :

- Adresse : Route des Pères Maristes - Dakar-Hann
- Tel : 33 859 07 07
- Fax : 33 832 82 95
- Mail: [ita@ita.sn](mailto:ita@ita.sn)
- Site web: [www.ita.sn](http://www.ita.sn)

## G.7 PDMAS

Programme de Développement des Marchés Agricoles du Sénégal

C'est un programme voulu par le Gouvernement du Sénégal, soutenu par la Banque Mondiale, exprimant son engagement à stimuler à l'échelle nationale l'investissement et le partenariat public-privé pour l'innovation dans le secteur agricole à vocation commerciale. Son objectif est de créer des conditions favorables à l'émergence d'une agriculture marchande moderne et compétitive permettant aux opérateurs économiques et aux petits producteurs de se positionner

avantagement sur les segments de marché à forte valeur ajoutée au niveau national et international pour des produits agricoles et d'élevage.

Contact :

- Coordonnateur : Ndèye Mama Touré Dieng
  - Tel : 33 825 69 60
  - Fax : 33 825 49 90
- [www.pdmas.org](http://www.pdmas.org)

## G.8 APROVAL

Association des professionnelles de l'alimentation pour la valorisation des produits locaux

Contact :

- Adresse: S/c Enda Graf Sahel, Cité millionnaire Grand Yoff - Dakar, Sénégal
- Personne de contact : Aïda COLY et Hélène DIOUF
- Téléphone : 77 578 04 40 ou 77 558 05 43
- Fax : 33 827 32 15
- Courrier électronique : [Aproval2005@yahoo.fr](mailto:Aproval2005@yahoo.fr)

## G.9 FP2A

Fédération des Professionnels de l'Agro-alimentaire

La FP2A est une jeune fédération créée en 2005 dont la création a été appuyée par l'ADEPME.

Contact :

- Adresse officielle : S/c ADEPME, 9 Fenêtre Mermoz, Dakar
- Personne de contact : Mme Diouf Mariama M'bodji
- Téléphone : 33 869 70 70 ou 33 827 39 75
- Courrier électronique : [fp2aa@yahoo.fr](mailto:fp2aa@yahoo.fr)

## G.10 Association des Transformateurs de céréales Locales

Contact :

- Adresse officielle : 29, rue A. K. Bourgi
- Personne de contact : Mme Aïssatou Diagne Déme
- Téléphone : 33 821 18 67 ou 77 639 52 81
- Fax : 33 823 06 54
- Courrier électronique : [kumba@sentoo.sn](mailto:kumba@sentoo.sn)

## G.11 ONG

### G.11.1 ASPRODEB

Association Sénégalaise pour la Promotion du Développement à la Base

Cette ONG exécute en faveur des organisations de producteurs des programmes de l'État financés par la banque mondiale (BM), le Fonds International pour le Financement de l'Agriculture (FIDA) et l'Organisation Mondiale pour l'Alimentation (FAO). Elle est un outil qui fournit aux organisations paysannes les services de renforcement de capacités, de gestion financière et de conseils.

Contact :

- Coordinateur National : Ousmane Ndiaye
- Adresse : 8, boulevard de l'Est x rue 2 bis Point E – Dakar
  - Tel : 33 825 56 65
  - Fax : 33 824 57 65
- Site web: [www.asprodeb.org](http://www.asprodeb.org)

### **G.11.2 OXFAM America et OXFAM GB**

Contact :

- Mermoz Pyrotechnie Villa n°13
- BP 3476 Dakar
- 33 824 58 83 ou 33 824 58 86

### **G.11.3 Liste des ONG intervenant dans le secteur de l'agriculture**

Le CONGAD s'apprête à publier une cartographie de l'ensemble des ONG actives au Sénégal par secteur d'intervention. En attendant, ci-après une liste non exhaustive des ONG intervenant dans le secteur de l'agriculture:

ABACED, ACAPES, ACDEV, ACRA, ActionAid, ADARS, ADIS, ADOS, ADRA, ADPES, AEDEC, AFARD, AFOTEC, AFRICARE, AGADA, AGIR, AIDE & ACTION, AISED, AQUADEV, AHDIS, AIA, AISE, AJED, ADPJ, APED/EPS, APROFES, APROSOR, ARP, ASAS, ASDI, ASPAB, ASRADEC, ASREAD, CAPES, CARAF, CARITAS, CEADS, CECI, CEU, Chênes & Baobabs, CIEPAC, COMI/SEN, CRS, CWS, DEVSOL, DIAPANTE, EEDS, ENS, EWA, FAFD, FAFS, FID, FISA, FONGS, FORM'ACTION, FOSTER PLAN, FSCU, GADEC, GRDR, GRED, GRET, IIAA, JASD, NSNW, OASIS, OFADEC, OSDIL, PADEC, RADI, RODALE INT, SAHEL 3000, SOS SAHEL, THIOLOGNE BURAL, USE, UJGCS/YMCA, VECO, WINROCK INT, World Vision

## **G.12 Structures d'appui à la formation technique pour le secteur de l'agriculture**

### **G.12.1 CPA**

Centre de Perfectionnement Agricole

### **G.12.2 CPF**

Centre Polyvalent de Formation des Producteurs

### **G.12.3 CFTAGR**

Centre de Formation des Techniciens en Agriculture et Génie Rural

Responsable : Monsieur Senghor

### **G.12.4 Centres de formation professionnelle par région**

Veillez consulter l'Annexe F, page 53.

## Annexe H Structures d'appui spécifiques au secteur de l'artisanat

### H.1 Ministère de l'Artisanat

Contact :

- Directeur de Cabinet : Cheikh Sadibou Dia
- Tel 33 822 73 66

Direction de l'Artisanat :

- 10 rue de THANN, Dakar
- Responsable : Mactar Diakhaté
- Tel : 33 823 89 92
- Fax : 33 823 89 94
- Email [dirartisanat@tpsnet.sn](mailto:dirartisanat@tpsnet.sn)

### H.2 APDA

Agence pour la Promotion et le Développement de l'Artisanat

L'Agence pour la Promotion et le Développement de l'Artisanat A.P.D.A est créée par le décret 2002-934 du 3 octobre 2002. C'est une structure administrative autonome agissant sous l'autorité du Ministère de l'Artisanat.

L'objectif global de l'APDA est de relever le niveau de compétitivité du secteur artisanal sénégalais. L'ambitieux programme de promotion et de développement de l'artisanat que l'APDA entend mettre en œuvre s'articule autour d'objectifs opérationnels essentiels pour la transformation qualitative et quantitative du secteur artisanal à savoir :

#### ***Le financement de l'artisanat :***

L'APDA s'attache à mettre à la disposition et à favoriser l'accès des artisans à un financement adapté comprenant notamment :

- un crédit à l'insertion des apprentis et compagnons (et autres diplômés de l'enseignement technique et professionnel) pour la création d'entreprises ;
- un crédit exportation- promotion pour rendre plus compétitives les entreprises artisanales ;
- le refinancement et l'appui institutionnel des mutuelles d'épargne et de crédit.

#### ***L'aménagement et l'exploitation des sites, infrastructures et services de promotion de l'artisanat : l'APDA s'engage dans un processus de création :***

- d'un Salon National d'Exposition Artisanal Permanente (SNAP) à Dakar ;
- de quatre Galeries Régionales articulées au circuit touristique national ;
- des Villages Artisanaux Sénégalais à l'Extérieur (VASE) dans des pays à forte immigration sénégalaise ;
- de guichets uniques de services artisanaux en commun : ces guichets uniques de services artisanaux en commun permettront aux artisans d'accéder à coût moindre et facilement aux NTIC, aux informations sur les marchés, les foires salons et expositions, de disposer d'une assistance conseil efficace, dans les domaines de la comptabilité et de la gestion, de la constitution d'entreprise, de la fiscalité, du transit, du commerce international ainsi qu'en élaboration et évaluation de projet.

Contact :



- Mermoz Extension x VDN - n° 30
- BP 45 415 Dakar-Fann
- Tel: 33 864 47 10
- Fax: 33 864 48 68
- Responsable: Oumar Samb
- Email: [apda@apdasn.org](mailto:apda@apdasn.org)
- Site web: [www.apda.gouv.sn](http://www.apda.gouv.sn)

## H.3 UNCM

### H.3.1 Union Nationale des Chambres des Métiers

Créée par la loi 77-92 de 1977, régie par le décret N°91-1191 de 1992, l'Union Nationale des Chambres de Métiers est un établissement public à caractère professionnel placé sous tutelle du Ministère de l'artisanat. Elle est chargée de :

- Assurer la coordination des Chambres de Métiers ;
- Synthétiser les propositions des Chambres de Métiers et en assurer la défense auprès de l'Etat ;
- Assurer la représentation des Chambres de Métiers auprès des partenaires nationaux et internationaux en charge de la promotion de l'artisanat;
- Aider à la formation et au perfectionnement des artisans;
- Favoriser la coopération avec les Chambres des Métiers étrangères.

Ses missions s'exercent en étroite collaboration avec les organisations professionnelles de l'artisanat, les partenaires publics et privés du secteur de l'artisanat tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du Sénégal.

Contact :

- Union Nationale des Chambres de Métiers
  - Domaine Industriel de Dakar (SODIDA)
  - BP 30040 Dakar
  - Tél : 33 825 05 88
  - Fax : 33 824 54 32
  - Email : [uncm@orange.sn](mailto:uncm@orange.sn)
  - Site: [www.artisanat-senegal.org](http://www.artisanat-senegal.org)
- Secrétaire général: Baboucar Diouf
  - Tel : 33 824 54 32
- Agent technique foires et bases de données: Moussa Lô
  - Tel : 33 825 05 88 ou 77 654 34 73
- Agent technique formations: Ibrahima Ndiaye
  - Tel : 33 825 05 88
  - Mail : [xaliloulah@gmail.com](mailto:xaliloulah@gmail.com)

### H.3.2 Chambre de Métiers de Dakar

Encadrement artisanat avec les domaines d'intervention suivants:

- la formation
- l'insertion socioprofessionnelle des jeunes dans des institutions de micro finance

Contact :

- Village Artisanal de Soumbédioune

- BP 7232 Dakar
- Tél : 33 821 79 08
- Fax : 33 822 58 29
- Email: [dakarmetiers@sentoo.sn](mailto:dakarmetiers@sentoo.sn)

### H.3.3 Chambre des Métiers de Fatick

La Chambre de Métiers de Fatick a pour missions de :

- tenir le répertoire des Entreprises Artisanales
- tenir le répertoire des Artisans et compagnons
- délivrer les titres de Maître artisan, Artisan et compagnon
- délivrer les cartes professionnelles
- favoriser l'expansion du secteur
- faire la promotion des artisans
- demander des financements pour le secteur

L'objectif de la Chambre de Métiers de Fatick est d'améliorer les conditions de vie et de travail des artisans par le recensement de tous les artisans, la recherche de financement, le renforcement de capacités, la promotion des centres artisanaux.

Contact :

- Quartier Escale, près de la Gouvernance
- BP 73 - Fatick
- Tél : 33 949 14 09
- [cmfatick@yahoo.fr](mailto:cmfatick@yahoo.fr)

### H.3.4 Chambre des Métiers de Kaolack

Rôles et attributions :

- Tenir le répertoire des artisans et compagnons
- Tenir le répertoire des entreprises artisanales
- Inciter à la création d'écoles de métiers et de cours professionnels
- Délivrer les titres professionnels
- Favoriser la création de groupements professionnels

La Chambre de Métiers de Kaolack gère également deux structures qui sont :

- Le Village Artisanal vitrine de l'artisanat local avec des produits de qualité
- La Mutuelle de Crédit d'Epargne et de Garantie des artisans (MCEG) qui offre plusieurs produits financiers.

La Chambre de Métiers de Kaolack offre une diversité de services à ses ressortissants:

- Formation et renforcement de capacités à travers des séminaires de courte durée
- Recherche d'opportunités de commercialisation
- Participation aux foires et expositions
- Assistance à la soumission aux appels d'offres
- Recherche de financements
- Etudes de projets
- Recherches documentaires
- Conseil, orientation et assistance

- Formation plus suivi en GERME (Trie / Cree/ Germe)
- Diagnostic d'entreprise
- Élaboration de plans d'affaire

Contact :

- Avenue Cheikh Ibra Fall
- BP 336 - Kaolack
- Tél : 33 941 10 84
- [cmkaolack@cosec.sn](mailto:cmkaolack@cosec.sn)
- [artisanatkk@yahoo.fr](mailto:artisanatkk@yahoo.fr)

### H.3.5 Chambre des Métiers de Kolda

La Chambre de Métiers de Kolda a la mission d'assurer la représentation régionale des intérêts de l'artisanat auprès des pouvoirs publics ainsi que la responsabilité de mettre en œuvre des programmes d'actions qui visent au développement de l'artisanat. Etant une société publique à caractère professionnel, la chambre joue le rôle d'encadrement, assistance et de suivi des artisans inscrits dans son répertoire.

La Chambre intervient sur plusieurs aspects:

- le domaine de l'organisation des organisations professionnelles ;
- la promotion professionnelle des apprentis, des artisans et des maîtres artisans ;
- la création d'unités de production.

Attributions de la Chambre de Métiers de Kolda :

- tenir le répertoire des entreprises artisanales ;
- tenir le répertoire des artisans et compagnons ;
- délivrer les cartes professionnelles ;
- délivrer les titres de maître artisan, artisan et de compagnon ;
- favoriser la rentabilité des entreprises, la qualité des produits et des services, la collaboration entre les entreprises et la création de services communs ;
- favoriser l'expansion du secteur et l'élargissement des débouchés ;
- procéder à toute étude utile à la solution des problèmes techniques, économiques et sociaux intéressant le secteur de l'artisanat
- informer les pouvoirs publics et donner son avis sur toutes les questions concernant le secteur ;
- former et perfectionner les artisans, assistance technique à la création et à la gestion des entreprises artisanales ;
- susciter la création d'écoles de métiers pour la formation et le perfectionnement
- inciter à la création de syndicats et groupements professionnels ;
- favoriser la coopération avec les chambres de métiers étrangères notamment par des jumelages ;
- mettre en œuvre toutes action susceptible d'améliorer ou de renforcer leurs ressources propres ;
- assurer la tenue de permanence dans les localités autres que les chefs lieux de région par l'ouverture d'antennes artisanales.

Renforcement de l'accès à des services financiers et non-financiers :

- Renforcement des capacités des artisans

- Formation Technique
- Formation en Gestion
- Perfectionnement
- Mise en place d'une MEC

Contact :

- Quartier Escale km 1, route de Sédhiou
- BP 65 - Kolda
- Tél : 33 996 12 44
- [chambremetierskd@yahoo.fr](mailto:chambremetierskd@yahoo.fr)

#### **H.4 Union départementale des Artisans de Kaolack**

#### **H.5 Regroupement professionnel des artisans de Kaolack**

#### **H.6 Organisation Nationale des Professionnels du Bois de Kaolack**

#### **H.7 ACS**

Association des Couturiers du Sénégal

Contact :

- Gorgui DIOP
- PMI E x Mairie d'Arrondissement de la Médina - Dakar

#### **H.8 ADAS**

Association des Artisans Sénégalais

Contact :

- Matalibé GAYE
- SCAT/URBAM Arafat
- Tel : 33 825 36 83
- Fax : 33 824 35 11

#### **H.9 UNCAAPSS**

Union Nationale des Coopératives Artisanales d'Art de Production et de Service du Sénégal

Contact :

- Mor Awa DIOP
- 11 Route du Front de Terre x Bourguiba
- Village artisanal de Soumbédioune
- Tel : 33 827 00 63 ou 33 822 34 16
- Fax : 33 835 25 45

## H.10 ATEs

Association des Tailleurs Encadrés du Sénégal

Contact :

- Cheikh Thiolye DIENE
- Yoff
- Tel : 33 825 45 29 ou 33 820 08 94

## H.11 ONG

Le CONGAD s'apprête à publier une cartographie de l'ensemble des ONG actives au Sénégal par secteur d'intervention. En attendant, ci-après une liste non exhaustive des ONG intervenant dans le secteur de l'artisanat:

ACA, ACAPES, Action Aid, ADFES, AFOTEC, AGADA, AJE, ANHMS, APDJ, APROFES, ASAFIN, ASREDIF, CAPES, CARITAS, CEADS, CEU, CRS, EWA, FAFS, FDEA, FID, FONGS, FSCU, GRAJATES, JASD, JCLT, LA KORA, OCRV, PADEC, USE

## Annexe I Fiches projet

### I.1 Filière céréales

#### I.1.1 Les usages à valoriser

Les revenus des agriculteurs évoluant dans la filière céréales sont généralement assez faibles. En effet, ils sont dépendants des récoltes, des saisons, donc trop irréguliers. Ces agriculteurs cherchent à développer une activité plus stable, qui permette de générer des revenus plus substantiels.

En milieu rural, les techniques de production et de transformation des céréales, du battage à la mouture, restent souvent traditionnelles, utilisant surtout le mortier-pilon. Le processus, très pénible et très lent, est le plus souvent laissé entièrement aux femmes. Dans ce type de contexte, il est possible de valoriser certains usages :

- **Le battage.** C'est l'opération qui consiste à battre les céréales pour séparer le grain de l'épi.
- **L'épierrage.** Il permet d'éliminer le sable et les pierres qu'on trouve généralement dans les céréales (notamment le mil) après battage. En effet, les épis sont souvent battus à même le sol d'où la présence des impuretés telles que les pierres et le sable mélangés avec les grains. Par exemple, une enquête menée dans 6 des 14 pays membres du « Réseau Mil » a révélé que la présence de sable et de pierres dans les produits finis constitue une des principales contraintes à la consommation des produits à base de mil.
- **Le décortilage.** C'est l'action de dégarnir de leur enveloppe les graines. Les décortiqueuses les plus connues fonctionnent en discontinu. Le décortilage des grains secs se fait par abrasion sur des disques en résinoïde (fabrication spéciale) ou des disques à meuler standard montés sur un même axe. Certaines décortiqueuses sont équipées d'un système de séparation de son (chambre de nettoyage munie de balais ou/et ventilation). Pour les décortiqueuses fonctionnant en continu, la légère inclinaison des disques permet de jouer le rôle de vis sans fin pour conduire la céréale à la sortie après décortilage. La séparation est obtenue par le tamis situé sous les disques et par la ventilation créée par les disques en mouvement.
- **La mouture.** C'est l'opération qui consiste à réduire en farine les grains de céréales. Il s'agit de broyer, de concasser. La diffusion d'un grand nombre de moulins, dont la majorité est d'origine locale, artisanale ou industrielle, montre que la mécanisation de la mouture à petite échelle est un processus bien maîtrisé au Sénégal. Ces moulins sont conçus pour la prestation de service et la production de farine, ils ont une vitesse de rotation souvent très élevée.
- **Le roulage.** C'est la solution de mécanisation de la granulation de la farine de céréales pour l'obtention du « arraw » et du couscous. Un granulateur est composé d'un tambour à fond sphérique, de pales avec section longitudinale épousant la forme du fond du tambour et de couteaux rotatifs.
- **L'emballage.**

#### I.1.2 Plan d'affaire prévisionnel synthétique

Un plan d'affaires sur format Excel est disponible auprès du PERACOD.

#### I.1.3 La formalisation de l'entreprise : cadre juridique, procédures d'enregistrement et formalités administrative

Le processus d'enregistrement, de formalisation et de mise en régularité administrative est capital car il permet d'avoir accès beaucoup plus facilement aussi bien à des services financiers (octroi de crédits ou micro crédits auprès d'institutions financières ou bancaires) que non financiers (notamment la formation). Veuillez consulter l'Annexe C, page 39 pour plus d'informations sur la formalisation.

Secteur	Activité	Usage	Localité / Population	Classe MPER	Équipement	Puissance	Capacité de production	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs							
<b>Sans accès au réseau électrique MT - Localités et/ou activités enclavées</b>																		
Primaire	Production	Battage	+ de 5 000	GIE ou société	Mini-batteuse à poste fixe	6 à 16 CV	400 à 600 kg/h	2,1 à 4,8	2,6 à 3	diesel	SISMAR, Negodis, Matforce							
			+ de 10 000	Société	Batteuse	35 CV	1 000 à 1 200 kg/h	13	7		SISMAR							
		Épierrage	+ de 500	GIE ou EI	Épierreur	5 CV	175 kg/h	1,5	1,5		ITA							
Secondaire	Transformation de produits	Décorticage			Décortiqueuse	3 à 9 CV	120 à 200 kg/h	1,2 à 2,7	1,5 à 2	Matforce, EquiPlus, Negodis, SISMAR, Agritech								
										Mouture	- de 500	Moulin à céréales	300 W <sub>c</sub>	150 kg/j	4,5 à 5	1,2	solaire	Matforce, Tenesol
											500 à 700		450 W <sub>c</sub>	200 kg/j	6	1,5		
700 à 1 000	600 W <sub>c</sub>	300 kg/j	7,4	2														
		+ de 1 000	GIE, EI ou société		11 à 12 CV	150 à 350 kg/h	1,9 à 2,7	1,5 à 1,9	diesel	Matforce, Tenesol, EquiPlus, Negodis, SISMAR, Agritech								
<b>Avec accès à un réseau électrique MT</b>																		
Secondaire	Transformation de produits	Décorticage	+ de 700	GIE ou EI	Décortiqueuse	4 à 7 kW	120 à 200 kg/h	1 à 2	1,5 à 2	220 / 380 V	Matforce, EquiPlus, Negodis, SISMAR							
			+ de 2 500	GIE ou société		10 à 15 kW	300 à 500 kg/h	5	2,6 à 3,4		Negodis, SISMAR							
		Mouture	+ de 700	GIE ou EI	Moulin à céréales	5,5 kW	150 à 350 kg/h	1,1 à 1,6	1,7 à 2		Matforce, Tenesol, EquiPlus, Negodis, SISMAR, Agritech							
						Granulateur	2,3 kW	50 à 150 kg/h	3		1,2	ITA						
	Commerce/ Vente/ Marketing	Emballage	+ de 5 000	GIE ou société	Thermosoudeuse	Ensacheuse automatique	1 kW	180 kg/h	1 à 3	0,2 à 0,5	La Rochette							
						750 W	80 à 120 sachets/h	0,2	0,2									
						400 W		0,04	0,1									

Tableau 2 : Filière céréales. Produits concernés: mil, maïs, sorgho, niébé, fonio.

#### **I.1.4 Structures d'appui à la création, la formalisation, la formation, l'accompagnement et le suivi des micros, petites et moyennes entreprises au Sénégal**

Veillez consulter l'Annexe B, page 29, qui recense les structures et programmes (agences publiques, programmes et projets, ONG et agences privées), les organisations professionnelles et consulaires, les cabinets d'études et consultants, les organismes de formation professionnelle ainsi que les principaux Systèmes Financiers Décentralisés au Sénégal.

#### **I.1.5 Structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture**

Une fiche des structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture est consultable en Annexe G, page 53.

#### **I.1.6 Structures d'appui à la formation technique pour la filière céréales**

##### **I.1.6.1 CPA**

Centre de Perfectionnement Agricole

##### **I.1.6.2 CPF**

Centre Polyvalent de Formation des Producteurs

##### **I.1.6.3 CFTAGR**

Centre de Formation des Techniciens en Agriculture et Génie Rural

Responsable : Monsieur Senghor

##### **I.1.6.4 Centres de formation professionnelle par région**

Veillez consulter l'Annexe F, page 53.



## I.2 Filière oléagineux

### I.2.1 Les usages à valoriser

Les revenus des agriculteurs évoluant dans la filière oléagineux sont généralement assez faibles. En effet, ils sont dépendants des récoltes, des saisons, donc trop irréguliers. Ces agriculteurs cherchent à développer une activité plus stable, qui permette de générer des revenus plus substantiels. En milieu rural, les techniques de production et de transformation des oléagineux, du pompage pour l'irrigation à l'extraction, restent souvent traditionnelles. Dans ce type de contexte, il est possible de valoriser certains usages :

- **L'irrigation.** Le principal avantage du pompage photovoltaïque est la décentralisation de la production d'énergie, pour des petites localités rurales, dispersées et isolées. En effet, pour les localités de moins de 1000 habitants, le pompage PV est une option à moindre coût si l'on observe les charges d'investissement et de fonctionnement pendant toute la durée de vie des installations. La durée de vie des pompes (fortement liée à la qualité de l'eau) peut être supérieure à 10 ans et le seul entretien courant consiste au nettoyage de l'hydraulique (boue, sable, déchets) dès que l'on constate une baisse du débit.
- **Le battage.** C'est l'opération qui consiste à battre les oléagineux pour séparer le grain de la plante.
- **Le nettoyage.** Si les impuretés de la graine ne sont pas retirées, elles se retrouveront dans le tourteau, apportant avec elles de multiples agents d'altération. Il n'est pas rare de trouver dans des lots d'arachides par exemple 1% de farinettes, c'est-à-dire des particules inférieures à 1 mm. Ces fragments contiennent jusqu'à 75 % d'acide oléique dont l'acidité influence négativement le raffinage de l'huile et la conservation des tourteaux. Le nettoyage permet aussi l'élimination des particules métalliques, de la terre et des pierres risquant d'endommager le circuit de trituration.
- **Le décortilage.** Pour l'arachide, la décortiqueuse est constituée d'un tambour cylindrique en acier, portant sur toute sa périphérie des plaques interchangeables à saillies triangulaires en fonte trempée, entouré à une certaine distance par une enveloppe en fortes tôles perforées à trous longs arrondis. Les arachides en coques sont entraînées par le mouvement de rotation, entre les plaques du tambour et l'enveloppe perforée ; elles se trouvent ainsi en friction les unes contre les autres ; la coque se partage en deux et l'amande se trouve libérée, aussitôt que ce décortilage est opéré, les produits passent à travers des perforations de la tôle et tombent sur un tamis à secousses.
- **Le triage.**
- **Le broyage.** Cette opération a pour but de réduire la dimension des fruits ou des graines oléagineuses afin de faciliter le travail des presses ou l'action du solvant. L'opération peut également servir à élaborer de la pâte (d'arachide par exemple).
- **L'extraction.**
- **L'emballage.**

### I.2.2 Plan d'affaire prévisionnel synthétique

Un plan d'affaires sur format Excel est disponible auprès du PERACOD.

Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Capacité de production	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs	
<b>Sans accès au réseau électrique MT - Localités et/ou activités enclavées</b>												
Primaire	Production	Pompage	3 000 à 5 000	Groupement de GIE ou société	Groupe motopompe	20 à 30 CV	150 à 400 m <sup>3</sup> /h	6 à 10	4,5 à 7,2	diesel	Matforce, EquiPlus	
			500 à 3 000	GIE ou EI		10 à 20 CV	50 à 150 m <sup>3</sup> /h	2,5 à 5	1,5 à 4,5			
		Goutte à goutte	- de 500		Kit pompage	200 W <sub>c</sub>	5 m <sup>3</sup> /j	2,8	0,9	solaire	Matforce	
		Battage	+ de 5 000		GIE ou société	Mini-batteuse à poste fixe	10 à 11 CV	400 à 500 kg/h	4,8	2,1	diesel	SISMAR
			+ de 10 000	Société	Batteuse	35 CV	1000 à 1200 kg/h	13	3,4			
Nettoyage	+ de 5 000	Cribles et tarares	2 à 3 CV		500 kg/h	4,5	1,5					
Secondaire	Transformation	Décorticage	+ de 500	GIE ou EI	Décortiqueuse	5 CV	300 kg/h	2	1,9	Agritech, EquiPlus		
					Triage	Trieuse	5 à 7 CV		500 kg/h			
		Broyage	+ de 300		Tritureuse	6 à 7 CV	100 à 150 kg/h	1,6 à 2	0,9 à 1,2			
		Extraction			Presse à huile	10 CV	100 kg/h	0,9 à 1,2	0,5 à 0,8			
			-		40 à 60 l/h	0,2	0	mécanique	divers			
<b>Avec accès à un réseau électrique MT</b>												
Primaire	Production	Pompage	3 000 à 5 000	Groupement de GIE ou société	Groupe motopompe	22 à 34 kW	100 à 200 m <sup>3</sup> /h	6 à 10	4,2 à 6,6	électricité	Matforce, EquiPlus	
			500 à 3 000			3 à 25 kW	75 à 150 m <sup>3</sup> /h	3 à 9	0,7 à 1,9			
Secondaire	Transformation	Décorticage	+ de 500	GIE ou EI	Décortiqueuse	3,7 kW	300 kg/h	1	1,4	Agritech, EquiPlus		
		Triage			Trieuse	3,6 à 5,2 kW	500 kg/h		1,3			
		Broyage	+ de 300		GIE, EI ou société	Tritureuse	3 à 4 kW	100 à 150 kg/h	1 à 1,3		0,5 à 1,4	
		Extraction	région	société	Presse à huile semi-industrielle	7 à 15 kW	100 à 300 kg/h	0,6 à 0,9	0,5		Importation	
	Commerce/ Vente/ Marketing	Emballage	+ de 5 000	GIE, EI ou société	Ensacheuse automatique	1kW	180 kg/h	1 à 3	0,2 à 0,5	La Rochette		
					750 W	80 à 120 sachets/h	0,2	0,2				
400 W				0,04	0,1							

Tableau 3 : Filière oléagineux. Produits concernés: arachide, sésame, palme.

### **I.2.3 La formalisation de l'entreprise : cadre juridique, procédures d'enregistrement et formalités administrative**

Le processus d'enregistrement, de formalisation et de mise en régularité administrative est capital car il permet d'avoir accès beaucoup plus facilement aussi bien à des services financiers (octroi de crédits ou micro crédits auprès d'institutions financières ou bancaires) que non financiers (notamment la formation).

Veillez consulter l'Annexe C, page 39 pour plus d'informations sur la formalisation.

### **I.2.4 Structures d'appui à la création, la formalisation, la formation, l'accompagnement et le suivi des micros, petites et moyennes entreprises au Sénégal**

Veillez consulter l'Annexe B, page 29, qui recense les structures et programmes (agences publiques, programmes et projets, ONG et agences privées), les organisations professionnelles et consulaires, les cabinets d'études et consultants, les organismes de formation professionnelle ainsi que les principaux Systèmes Financiers Décentralisés au Sénégal.

### **I.2.5 Structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture**

Une fiche des structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture est consultable en Annexe G, page 53.

### **I.2.6 Structures d'appui à la formation technique pour la filière oléagineux**

#### **I.2.6.1 CPA**

Centre de Perfectionnement Agricole

#### **I.2.6.2 CPF**

Centre Polyvalent de Formation des Producteurs

#### **I.2.6.3 CFTAGR**

Centre de Formation des Techniciens en Agriculture et Génie Rural

Responsable : Monsieur Senghor

#### **I.2.6.4 Centres de formation professionnelle par région**

Veillez consulter l'Annexe F, page 53.

## I.3 Filière riz

### I.3.1 Les usages à valoriser

Les revenus des agriculteurs évoluant dans la filière riz sont généralement assez faibles. En effet, ils sont dépendants des récoltes, des saisons, donc trop irréguliers. Ces agriculteurs cherchent à développer une activité plus stable, qui permette de générer des revenus plus substantiels. En milieu rural, les techniques de production et de transformation du riz, du pompage pour l'irrigation au décortilage, restent souvent traditionnelles. Dans ce type de contexte, il est possible de valoriser certains usages :

- **L'irrigation.** Le principal avantage du pompage photovoltaïque est la décentralisation de la production d'énergie, pour des petites localités rurales, dispersées et isolées. En effet, pour les localités de moins de 1000 habitants, le pompage PV est une option à moindre coût si l'on observe les charges d'investissement et de fonctionnement pendant toute la durée de vie des installations. La durée de vie des pompes (fortement liée à la qualité de l'eau) peut être supérieure à 10 ans et le seul entretien courant consiste au nettoyage de l'hydraulique (boue, sable, déchets) dès que l'on constate une baisse du débit.
- **Le battage.** C'est l'opération qui consiste à battre le riz pour séparer le grain de la plante.
- **Le nettoyage.** C'est l'opération qui consiste à retirer les impuretés des grains de riz. Le nettoyage permet aussi l'élimination des particules métalliques, la terre et les pierres dont la présence risque d'endommager le circuit de décortilage.
- **Le décortilage.** C'est la séparation de la balle du paddy (grain de riz).
- **Le triage.**

### I.3.2 Plan d'affaire prévisionnel synthétique

Un plan d'affaires sur format Excel est disponible auprès du PERACOD.

### I.3.3 La formalisation de l'entreprise : cadre juridique, procédures d'enregistrement et formalités administrative

Le processus d'enregistrement, de formalisation et de mise en régularité administrative est capital car il permet d'avoir accès beaucoup plus facilement aussi bien à des services financiers (octroi de crédits ou micro crédits auprès d'institutions financières ou bancaires) que non financiers (notamment la formation).

Veillez consulter l'Annexe C, page 39, pour plus d'informations sur la formalisation.

### I.3.4 Structures d'appui à la création, la formalisation, la formation, l'accompagnement et le suivi des micros, petites et moyennes entreprises au Sénégal

Veillez consulter l'Annexe B, page 29, qui recense les structures et programmes (agences publiques, programmes et projets, ONG et agences privées), les organisations professionnelles et consulaires, les cabinets d'études et consultants, les organismes de formation professionnelle ainsi que les principaux Systèmes Financiers Décentralisés au Sénégal.

Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Capacité de production	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs
<b>Sans accès au réseau électrique MT - Localités et/ou activités enclavées</b>											
Primaire	Production	Pompage	3 000 à 5 000	Groupement de GIE ou société	Groupe motopompe	20 à 30 CV	150 à 400 m <sup>3</sup> /h	6 à 10	4,5 à 7,2	diesel	Matforce, EquiPlus
			500 à 3 000	GIE ou EI		10 à 20 CV	50 à 150 m <sup>3</sup> /h	2,5 à 5	1,5 à 4,5		
		Irrigation	+ de 500		Groupement de GIE ou EI	Kit goutte à goutte	200 W <sub>c</sub>	5 m <sup>3</sup> /j	2,5	0,9	solaire
		Battage	+ de 1 000	Batteuse à riz		6 CV	100 kg/h	2,2	1,3	diesel	
+ de 3 000	Groupement de GIE ou société		16 CV		800 kg/h	2,4	2,2				
Secondaire	Transformation	Décorticage	+ de 500	GIE ou EI	Décortiqueuse à riz	10 à 12 CV	150 à 200 kg/h	2,5	1,9		Matforce
<b>Avec accès à un réseau électrique MT</b>											
Primaire	Production	Pompage	3 000 à 5 000	Groupement de GIE ou société	Groupe motopompe	22 à 34 kW	100 à 200 m <sup>3</sup> /h	6 à 10	4,2 à 6,6	électricité	Matforce, EquiPlus
			500 à 3 000			3 à 25 kW	75 à 150 m <sup>3</sup> /h	3 à 9	0,7 à 1,9		
Secondaire	Transformation	Nettoyage	+ de 1 000	GIE ou EI	Épierreur	1,5 kW	150 kg/h	1,8	1		Matforce, Negodis
		Triage	+ de 100		Trieuse à vibration			1	0,6		
		Décorticage	+ de 500		Décortiqueuse à riz	8 kW	150 à 200 kg/h	1 à 1,4	1,3 à 1,7	Matforce	

Tableau 4 : Filière riz.

### **I.3.5 Structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture**

Une fiche des structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture est consultable en Annexe G, page 53.

### **I.3.6 Structures d'appui à la formation technique pour la filière riz**

#### **I.3.6.1 CPA**

Centre de Perfectionnement Agricole

#### **I.3.6.2 CFPF**

Centre Polyvalent de Formation des Producteurs

#### **I.3.6.3 CFTAGR**

Centre de Formation des Techniciens en Agriculture et Génie Rural

Responsable : Monsieur Senghor

#### **I.3.6.4 Centres de formation professionnelle par région**

Veillez consulter l'Annexe F, page 53.

## I.4 Filière produits maraichers

### I.4.1 Les usages à valoriser

Les revenus des agriculteurs évoluant dans la filière produits maraichers sont généralement assez faibles. En effet, ils sont dépendants des récoltes, des saisons, donc trop irréguliers. Ces agriculteurs cherchent à développer une activité plus stable, qui permette de générer des revenus plus substantiels.

En milieu rural, les techniques de production et de transformation des produits maraichers, du pompage pour l'irrigation aux techniques de commercialisation et de distribution, restent souvent traditionnelles.

Dans ce type de contexte, il est possible de valoriser certains usages :

- **Le pompage.** Le principal avantage du pompage photovoltaïque est la décentralisation de la production d'énergie, pour des petites localités rurales, dispersées et isolées. En effet, pour les localités de moins de 1000 habitants, le pompage PV est une option à moindre coût si l'on observe les charges d'investissement et de fonctionnement pendant toute la durée de vie des installations. La durée de vie des pompes (fortement liée à la qualité de l'eau) peut être supérieure à 10 ans et le seul entretien courant consiste au nettoyage de l'hydraulique (boue, sable, déchets) dès que l'on constate une baisse du débit.
- **Le froid.** La chaîne de froid est l'ensemble des opérations logistiques et domestiques (transport, manutention, stockage) visant à maintenir les produits à une température donnée pour assurer le maintien de sa salubrité ou ses qualités gustatives.
- **Le soudage** (commerce/vente).

### I.4.2 Plan d'affaire prévisionnel synthétique

Un plan d'affaires sur format Excel est disponible auprès du PERACOD.

### I.4.3 La formalisation de l'entreprise : cadre juridique, procédures d'enregistrement et formalités administrative

Le processus d'enregistrement, de formalisation et de mise en régularité administrative est capital car il permet d'avoir accès beaucoup plus facilement aussi bien à des services financiers (octroi de crédits ou micro crédits auprès d'institutions financières ou bancaires) que non financiers (notamment la formation).

Veillez consulter l'Annexe C, page 39, pour plus d'informations sur la formalisation.

### I.4.4 Structures d'appui à la création, la formalisation, la formation, l'accompagnement et le suivi des micros, petites et moyennes entreprises au Sénégal

Veillez consulter l'Annexe B, page 29, qui recense les structures et programmes (agences publiques, programmes et projets, ONG et agences privées), les organisations professionnelles et consulaires, les cabinets d'études et consultants, les organismes de formation professionnelle ainsi que les principaux Systèmes Financiers Décentralisés au Sénégal.

Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Capacité de production	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs	
<b>Sans accès au réseau électrique MT - Localités et/ou activités enclavées</b>												
Primaire	Production	Pompage	3 000 à 5 000	Groupement de GIE ou société	Groupe motopompe	20 à 30 CV	150 à 400 m <sup>3</sup> /h	6 à 10	4,5 à 7,2	diesel	Matforce, EquiPlus	
			500 à 3 000			10 à 20 CV	50 à 150 m <sup>3</sup> /h	2,5 à 5	1,5 à 4,5			
		Irrigation	+ de 5 00	GIE ou EI	Kit pompage	200 W <sub>c</sub>	5 m <sup>3</sup> /j	2,5	0,9	solaire	Matforce	
					Système goutte à goutte	5 CV	20 m <sup>3</sup> /j	1,2	0,9	diesel	Masterflo, Sara Matériaux, Tropicasem	
Secondaire	Conservation	Froid	+ de 3 000	Groupement de GIE, EI ou société	Chambre froide 10 m <sup>3</sup>		1 à 4 kW <sub>c</sub>	250 kg/m <sup>3</sup>	16 à 26	ND	solaire	ILK Dresden, Groupe CESBRON
			+ de 5 000		Chambre froide 20 m <sup>3</sup>							
			+ de 500	GIE ou EI	Réfrigérateur solaire	150 W <sub>c</sub>	200 l	2	0,4			
					Congélateur solaire	225 W <sub>c</sub>	300 l	2,5				
					Réfrigérateur/ congélateur	300 W <sub>c</sub>	200 l	3	0,6			
						400 W <sub>c</sub>	166 l	2,7				
<b>Avec accès à un réseau électrique MT</b>												
Primaire	Production	Pompage	3000 à 5000	Groupement de GIE ou société	Groupe motopompe		22 à 34 kW	100 à 200m <sup>3</sup> /h	6 à 10	4,2 à 6,6	électricité	Matforce, EquiPlus
			500 à 3000				GIE ou EI	3 à 25 kW	75 à 150 m <sup>3</sup> /h	3 à 9		
Secondaire	Conservation	Froid	+ de 3 000	Groupement de GIE, EI ou société	Chambre froide	10m <sup>3</sup>	2,5 kW	250 kg/m <sup>3</sup>	6	2	électricité	Kelvin Energie
			+ de 5 000			20m <sup>3</sup>	5,5 kW		11	3		
			+ de 10 000			40m <sup>3</sup>	10 kW		17	4		
			+ de 500	GIE ou EI	Réfrigérateur éco	90 à 200 W	125 l	1,3	0,15	Importation		
	Congélateur éco	1,7	0,25									



Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Capacité de production	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs
					Réfrigérateur classique	200 à 300 W	150 l	0,2	0,4		divers
					Congélateur classique			0,3	0,6		
		Rafraîchissement	+ de 5 000	Société	Ventilateur hangar	3 kW	70 m <sup>2</sup>	0,9	0,8		Kelvin Eenergie, divers
	Commerce/ Vente/ Marketing	Soudage	+ de 10 000		Machine à coudre sacs	500 W	300 sacs/h	0,3	0,1		La Rochette

Tableau 5 : Filière produits maraîchers. Produits concernés: tomate, oignon, pomme de terre, patate douce, chou, gombo, aubergine.

## **I.4.5 Structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture et de la filière produits maraîchers**

### **I.4.5.1 Structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture**

Une fiche des structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture est consultable en Annexe G, page 53.

### **I.4.5.2 ONAPES**

Organisation Nationale des Producteurs Exportateurs des Fruits et Légumes au Sénégal

## **I.4.6 Structures d'appui à la formation technique pour la filière maraîchère**

### **I.4.6.1 CPA**

Centre de Perfectionnement Agricole

### **I.4.6.2 CFPF**

Centre Polyvalent de Formation des Producteurs

### **I.4.6.3 CFTAGR**

Centre de Formation des Techniciens en Agriculture et Génie Rural

Responsable : Monsieur Senghor

### **I.4.6.4 Centres de formation professionnelle par région**

Veillez consulter l'Annexe F, page 53.

## I.5 Filière produits fruitiers

### I.5.1 Les usages à valoriser

Les revenus des agriculteurs évoluant dans la filière produits fruitiers sont généralement assez faibles. En effet, ils sont dépendants des récoltes, des saisons, donc trop irréguliers. Ces agriculteurs cherchent à développer une activité plus stable, qui permette de générer des revenus plus substantiels.

En milieu rural, les techniques de production et de transformation des produits fruitiers, de la chaîne de froid aux techniques de commercialisation et de distribution, restent souvent traditionnelles.

Dans ce type de contexte, il est possible de valoriser certains usages :

- **Le froid.** La chaîne de froid est l'ensemble des opérations logistiques et domestiques (transport, manutention, stockage) visant à maintenir les produits à une température donnée pour assurer le maintien de sa salubrité ou ses qualités gustatives.
- **La fabrication de jus.**
- **La pasteurisation.**
- **Le séchage.**
- **L'emballage.**

### I.5.2 Plan d'affaire prévisionnel synthétique

Un plan d'affaires sur format Excel est disponible auprès du PERACOD.

### I.5.3 La formalisation de l'entreprise : cadre juridique, procédures d'enregistrement et formalités administrative

Le processus d'enregistrement, de formalisation et de mise en régularité administrative est capital car il permet d'avoir accès beaucoup plus facilement aussi bien à des services financiers (octroi de crédits ou micro crédits auprès d'institutions financières ou bancaires) que non financiers (notamment la formation).

Veillez consulter l'Annexe C, page 39, pour plus d'informations sur la formalisation.

### I.5.4 Structures d'appui à la création, la formalisation, la formation, l'accompagnement et le suivi des micros, petites et moyennes entreprises au Sénégal

Veillez consulter l'Annexe B, page 29, qui recense les structures et programmes (agences publiques, programmes et projets, ONG et agences privées), les organisations professionnelles et consulaires, les cabinets d'études et consultants, les organismes de formation professionnelle ainsi que les principaux Systèmes Financiers Décentralisés au Sénégal.

Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Capacité de production	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs	
<b>Sans accès au réseau électrique MT - Localités et/ou activités enclavées</b>												
Secondaire	Conservation	Froid	+ de 3 000	Groupement de GIE, EI ou société	Chambre froide 10m <sup>3</sup>	1 à 4 kW <sub>c</sub>	250 kg/m <sup>3</sup>	16 à 26	ND	solaire	ILK Dresden, Groupe CESBRON	
			+ de 5 000		Chambre froide 20m <sup>3</sup>							
			+ de 500	GIE ou EI	Réfrigérateur solaire	150 W <sub>c</sub>	200 l	2	0,4			
					Congélateur solaire	225 W <sub>c</sub>	300 l	2,5				
						300 W <sub>c</sub>	200 l	3	0,6			
					Réfrigérateur/congélateur	400 W <sub>c</sub>	166 l	2,7				
	Transformation	Pasteurisation	- de 3 000	GIE ou EI	Chauffe-eau 100 l	-	100 l / j	0,6	0,1	Performance		
					Chauffe-eau 200 l		200 l / j	0,9	0,15			
					Chauffe-eau 300 l		300 l / j	1,1	0,2			
		Séchage			- de 1 500	Séchoir simple petit modèle	40 à 50 W	100 kg/j	0,75	0,5	solaire	Energeco, Performance, ITA
						Séchoir mixte petit modèle			0,9	0,7		
						- de 2 500			Séchoir mixte grand modèle	200 kg/j	2,5	
+ de 2 500	Séchoir	-	100 kg/j	1,5	1,4	gaz	Performance, ITA					
<b>Avec accès à un réseau électrique MT</b>												
Secondaire	Conservation	Froid	+ de 3 000	Groupement de GIE, EI ou société	Chambre froide	10m <sup>3</sup>	2,5 kW	250 kg/m <sup>3</sup>	6	2	électricité	Kelvin Energie
			+ de 5 000			20m <sup>3</sup>	5,5 kW		11	3		
			+ de 10 000			40m <sup>3</sup>	10 kW		17	4		
			+ de 500	GIE ou EI	Réfrigérateur éco	90-200 W	125 l	1,3	0,15	Importation		

Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Capacité de production	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs
					Congélateur éco	200-300 W	150 l	1,7	0,25		Divers
					Réfrigérateur classique			0,2	0,4		
					Congélateur classique			0,3	0,6		
		Rafrâichsmt	+ de 5 000	Société	Ventilateur hangar	3 kW	70 m <sup>2</sup>	0,9	0,8		Kelvin Energie, divers
	Transformation	Fabrication de jus			Extracteur	1 à 3 kW	100 à 200 kg/h	1 à 3	1,4		Importation
		Pasteurisation			Mélangeur	2 kW		1,2	1		
	Commerce / Vente / Marketing	Emballage			+ de 3 000 polarisant ou luma	GIE, EI ou société	Ensacheuse automatique	1kW	180 kg/h		1 à 3
			Thermosoudeuse	750 W			80 à 120 sachets/h	0,2			0,2
		Soudage	+ de 1 000	Société	Machine à coudre sacs	400 W	300 sacs/h	0,04	0,1		
						500 W		0,3	0,1		

Tableau 6 : Filière produits fruitiers. Produits concernés: mangue, melon, agrumes (orange, citron, mandarine).

## **I.5.5 Structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture et de la filière produits fruitiers**

### **I.5.5.1 Structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture**

Une fiche des structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture est consultable en Annexe G, page 53.

### **I.5.5.2 ONAPES**

Organisation Nationale des Producteurs Exportateurs des Fruits et Légumes au Sénégal

### **I.5.5.3 TRANS-FRUILEG**

Association des Transformateurs de Fruits et Légumes

Contact :

- Personne contact : Mariama Mbodj Diouf
- s/c PROCELOS - Commissariat Sécurité Alimentaire
- Tel : 33 823 73 02

## **I.5.6 Structures d'appui à la formation technique pour la filière fruitier**

### **I.5.6.1 CPA**

Centre de Perfectionnement Agricole

### **I.5.6.2 CFPF**

Centre Polyvalent de Formation des Producteurs

### **I.5.6.3 CFTAGR**

Centre de Formation des Techniciens en Agriculture et Génie Rural

Responsable : Monsieur Senghor

### **I.5.6.4 Centres de formation professionnelle par région**

Veillez consulter l'Annexe F, page 53.

## **I.6 Filière produits forestiers**

### **I.6.1 Les usages à valoriser**

Au Sénégal, on trouve diverses pratiques agro forestières traditionnelles. Le système agro forestier le plus fréquemment observé est le parc arboré. Ce système est caractérisé par une conservation d'arbres épars au milieu des cultures. La capacité de commercialisation des produits forestiers est le facteur qui conditionne complètement le maintien de pratiques forestières traditionnelles ou l'adoption de nouvelles pratiques. Les producteurs font de l'agro foresterie afin d'obtenir des produits forestiers destinés à la vente et la commercialisation. Pour cela, un facteur prépondérant est celui de l'accès aux marchés.

Les revenus des ruraux évoluant dans la filière produits fruitiers sont généralement assez faibles. En effet, ils sont dépendants des récoltes, des saisons, donc trop irréguliers. Ces agriculteurs cherchent à développer une activité plus stable, qui permette de générer des revenus plus substantiels.

En milieu rural, les techniques de production et de transformation des produits forestiers, de la fabrication de jus aux techniques de commercialisation et de distribution, restent souvent traditionnelles.

Les unités artisanales de transformation sont essentiellement constituées par les groupements féminins. Ces unités très diversifiées incorporent généralement des activités de transformation de légumes et de céréales. Afin de valoriser les excédents de production fruitière et forestière, elles proposent des boissons traditionnelles (tamarin, bissap...), des sirops, des confitures et des produits séchés (produits en développement au Sénégal).

Dans ce type de contexte, il est possible de valoriser certains usages :

- La fabrication de jus.
- La pasteurisation.
- L'emballage.

### **I.6.2 Plan d'affaire prévisionnel synthétique**

Un plan d'affaires sur format Excel est disponible auprès du PERACOD.

### **I.6.3 La formalisation de l'entreprise : cadre juridique, procédures d'enregistrement et formalités administrative**

Le processus d'enregistrement, de formalisation et de mise en régularité administrative est capital car il permet d'avoir accès beaucoup plus facilement aussi bien à des services financiers (octroi de crédits ou micro crédits auprès d'institutions financières ou bancaires) que non financiers (notamment la formation).

Veillez consulter l'Annexe C, page 39, pour plus d'informations sur la formalisation.

### **I.6.4 Structures d'appui à la création, la formalisation, la formation, l'accompagnement et le suivi des micros, petites et moyennes entreprises au Sénégal**

Veillez consulter l'Annexe B, page 29, qui recense les structures et programmes (agences publiques, programmes et projets, ONG et agences privées), les organisations professionnelles et consulaires, les cabinets d'études et consultants, les organismes de formation professionnelle ainsi que les principaux Systèmes Financiers Décentralisés au Sénégal.

Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Capacité de production	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs
<b>Sans accès au réseau électrique MT - Localités et/ou activités enclavées</b>											
Secondaire	Transformation	Pasteurisation	+ de 5 000	GIE ou EI	Chauffe-eau 100 l	-	0,6	0,1	100 l / j	solaire	Performance
					Chauffe-eau 200 l		0,9	0,15	200 l / j		
					Chauffe-eau 300 l		1,1	0,2	300 l / j		
<b>Avec accès à un réseau électrique MT</b>											
Secondaire	Transformation	Fabrication de jus	+ de 5 000	GIE ou EI	Extracteur	1 à 3 kW	1 à 3	1,4	100 à 200 kg/h	électricité	Importation
		Pasteurisation		Mélangeur	2 kW	1,2	1				
	Commerce / Vente / Marketing			Emballage	société	Pasteurisateur semi-industriel	5 kW	ND			500 l / j
		GIE, EI ou société			Ensacheuse automatique	1kW 750 W	1 à 3 0,2	0,2 à 0,5 0,2	180 kg/h 80 à 120 sachets/h		La Rochette
					Thermosoudeuse	400 W	0,04	0,1			

Tableau 7 : Filière produits forestiers. Produits concernés: made, buy, tamarin, ditakh, dakh, solom, toll



## **I.6.5 Structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture et de la filière produits forestiers**

### **I.6.5.1 Structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture**

Une fiche des structures d'appui spécifiques au secteur de l'agriculture est consultable en Annexe G, page 53.

### **I.6.5.2 ONAPES**

Organisation Nationale des Producteurs Exportateurs des Fruits et Légumes au Sénégal

## **I.6.6 Structures d'appui à la formation technique pour la filière forestière**

### **I.6.6.1 CPA**

Centre de Perfectionnement Agricole

### **I.6.6.2 CFPF**

Centre Polyvalent de Formation des Producteurs

### **I.6.6.3 CFTAGR**

Centre de Formation des Techniciens en Agriculture et Génie Rural

Responsable : Monsieur Senghor

### **I.6.6.4 Centres de formation professionnelle par région**

Veillez consulter l'Annexe F, page 53.

## I.7 Filière pêche

### I.7.1 Les usages à valoriser

Différents problèmes se posent à la valorisation des produits débarqués par la pêche artisanale: précarité des procédés de conservation (manipulation à bord des pirogues et au débarquement), de distribution et de transformation artisanale du poisson, déficience des circuits de commercialisation.

Dans les centres de pêche du littoral sénégalais, il n'existe pas d'infrastructures pour le débarquement du poisson qui est, en règle générale, effectué sur le sable dans l'attente des offres des acheteurs.

Les revenus des professionnels évoluant dans le secteur de la filière halieutique artisanale sont relativement faibles. Leurs revenus sont intégralement issus de la pêche, donc dépendants des prises ; ils sont trop irréguliers. Ils cherchent donc à développer une activité plus stable, qui permette de générer des revenus plus substantiels.

- **Le froid.** Le maintien de toute la chaîne de froid dans la filière des produits halieutiques est capital. L'absence d'infrastructures de conservation sur les plages rend vulnérable le pêcheur devant le mareyeur et affecte la qualité du poisson dès le début de la chaîne de commercialisation.
- **Le séchage.** La transformation artisanale du poisson, selon des techniques variées, est une activité très ancienne au Sénégal. Elle est une nécessité car le poisson est une denrée essentiellement périssable à très court terme.
- **Le broyage.** Les têtes, écailles, peaux, ainsi que tous les restes rejetés par les pêcheurs sont transformées en farine, qui peut alors être vendue comme aliment pour la volaille ou comme engrais organique. Cette activité génère des ressources substantielles, d'abord aux femmes qui collectent et vendent ces déchets, mais aussi à l'entrepreneur propriétaire et gestionnaire de la machine à broyer, qui va pouvoir vendre les déchets broyés en tant qu'engrais organiques à un prix inférieur à celui des engrais chimiques.

### I.7.2 Plan d'affaire prévisionnel synthétique

D'abord, il s'agit de réunir les hypothèses d'investissement (les coûts initiaux et les hypothèses de financement de crédit) et les hypothèses d'exploitation (durée de vie et maintenance des équipements et niveaux d'activités). Ensuite on s'intéresse au marché potentiel de l'activité. Ces éléments permettent de dresser un compte de résultat prévisionnel (revenus et dépenses d'exploitation) et des ratios économiques et financiers de base.

### I.7.3 La formalisation de l'entreprise : cadre juridique, procédures d'enregistrement et formalités administrative

Le processus d'enregistrement, de formalisation et de mise en régularité administrative est capital car il permet d'avoir accès beaucoup plus facilement aussi bien à des services financiers (octroi de crédits ou micro crédits auprès d'institutions financières ou bancaires) que non financiers (notamment la formation).

Veillez consulter l'Annexe C, page 39, pour plus d'informations sur la formalisation.

Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Capacité de production	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs	
<b>Sans accès au réseau électrique MT - Localités et/ou activités enclavées</b>												
Secondaire	Conservation	Froid	+ de 1 500	Groupement de GIE, EI ou société	Chambre froide	10m <sup>3</sup>	1 à 4 kW <sub>c</sub>	250 kg/m <sup>3</sup>	16 à 26	ND	solaire	ILK Dresden, Groupe CESBRON
			+ de 5 000			20m <sup>3</sup>						
			+ de 500	GIE ou EI	Réfrigérateur solaire	150 W <sub>c</sub>	200 l	2	0,4			
					Congélateur solaire	225 W <sub>c</sub>	300 l	2,5				
						300 W <sub>c</sub>	200 l	3	0,6			
					Réfrigérateur/ congélateur	400 W <sub>c</sub>	166 l	2,7				
	Transformation	Séchage	- de 1 500	GIE ou EI	Séchoir simple petit	40 à 50 W	100 kg/j	0,75	0,5	solaire/gaz	Performance, ITA	
					Séchoir mixte petit		200 kg/j	0,9	0,7			
			- de 2 500		Séchoir mixte grand			2,5	1			
			+ de 2 500		Séchoir	-	100 kg/j	1,5	1,4	gaz		
<b>Avec accès à un réseau électrique MT</b>												
Secondaire	Conservation	Froid	+ de 1 500	Groupement de GIE, EI ou société	Chambre froide	10m <sup>3</sup>	2,5 kW	250 kg/m <sup>3</sup>	6	2	électricité	Kelvin Energie
			+ de 5 000			20m <sup>3</sup>	5,5 kW		11	3		
			+ de 10 000			40m <sup>3</sup>	10 kW		17	4		
			- de 1 000	GIE ou EI	Réfrigérateur éco	90 à 200 W	125 l	1,3	0,15			
					Congélateur éco			1,7	0,25			
					Réfrigérateur classique	200 à 300 W	150 l	0,2	0,4			
					Congélateur classique			0,3	0,6			
			Transformation	Broyage	+ de 3 000	Société	Broyeur à déchets	5 kW	300 kg/h	1,5		1,3
	+ de 5 000	Broyeur coquillages			10 kW		3	2,6				

Tableau 8 : Filière pêche. Produit concerné: poisson

#### **I.7.4 Structures d'appui à la création, la formalisation, la formation, l'accompagnement et le suivi des micros, petites et moyennes entreprises au Sénégal**

Veillez consulter l'Annexe B, page 29, qui recense les structures et programmes (agences publiques, programmes et projets, ONG et agences privées), les organisations professionnelles et consulaires, les cabinets d'études et consultants, les organismes de formation professionnelle ainsi que les principaux Systèmes Financiers Décentralisés au Sénégal.

#### **I.7.5 Structures d'appui spécifiques à la filière pêche**

##### **I.7.5.1 Ministère de l'Économie maritime, de la Pêche et des Transports maritimes**

Contact :

- Secrétaire général : Monsieur Saliou Rama Ka
  - Tel : 33 823 44 09
- Directeur de Cabinet : Monsieur Boubacar Ba
  - Tel : 33 849 73 34
- Building Administratif 4<sup>e</sup> étage
- BO 4050
- Tel: 33 849 70 00 ou 33 823 34 26
- Fax: 33 823 87 20
- Site web: [www.ecomaritime.gouv.sn](http://www.ecomaritime.gouv.sn)

##### **I.7.5.2 ANAM**

Agence Nationale des Affaires Maritimes (ancienne Direction de la Marine Marchande)

##### **I.7.5.3 SRPS**

Services Régionaux et Départementaux des Pêches

Les SRPS sont des structures décentralisées et déconcentrées des pêches du Sénégal. Ils ont été créés par l'arrêté n°10266 du 31 décembre 2003 portant organisation et fonctionnement des Services Régionaux des Pêches et de la Surveillance (SRPS). Ces services, au nombre de dix (10), correspondent aux régions administratives suivantes : Dakar, Saint-Louis, Thiès, Louga, Fatick, Kaolack, Ziguinchor, Kolda, Matam, Tambacounda.

##### **I.7.5.4 INFOPECHE**

Le Service régional d'information et de conseil en matière de transformation et de commercialisation des produits de la pêche (INFOPECHE) est devenu depuis 1994 une organisation intergouvernementale régionale dont le siège est à Abidjan (Côte d'Ivoire). Il fournit régulièrement des informations sur le marché, donne des avis techniques sur les produits et la transformation. Il dispense également une formation dans des domaines spécialisés consécutifs à la capture dans la région. Par ailleurs, INFOPECHE fait partie du réseau des services régionaux d'information sur la commercialisation du poisson et de conseils techniques. Les nouvelles structures de l'organisation ont été mises en place au premier trimestre de 1995 après une phase transitoire au cours de laquelle la FAO a fourni son assistance à travers un projet.

##### **I.7.5.5 Fédération Nationale des Groupements d'Intérêt Économique de Pêche du Sénégal**

La Fédération Nationale des GIE de Pêche du Sénégal (FENAGIE/PECHE) mène depuis 1990 des actions visant à développer le secteur de la pêche notamment la défense des intérêts des professionnels, l'amélioration des conditions de travail (sécurité en mer, nouvelles technologies), le

renforcement des capacités organisationnelles et des techniques de transformation des produits halieutiques, la réalisation d'infrastructures et d'équipements de production pour les femmes, la mobilisation de l'épargne, la mise en place de lignes de crédit, la couverture médicale et sanitaire, l'implantation de magasins de vente de matériels et accessoires de pêche, la recherche de marché d'écoulement des produits halieutiques, la gestion durable de la ressource halieutique et la protection de l'environnement marin.

Contact :

- Quai de pêche de HANN BP 20374
- Tel : 33 832 11 00
- Fax : 33 832 11 01
- Email : [fenagiepeche@orange.sn](mailto:fenagiepeche@orange.sn) ou [sen.peche@sentoo.sn](mailto:sen.peche@sentoo.sn) ou [fenagie.peche@cncr.org](mailto:fenagie.peche@cncr.org)
- Site web: [www.fenagie.com](http://www.fenagie.com)

#### **I.7.5.6 CNPS**

Collectif National des Pêcheurs du Sénégal

Contact : XX

- Tel : 33 957 12 89 ou 33 953 50 35
- BP 635 Mbour

#### **I.7.5.7 Fédération FENATRAPROMER**

M. Magatte Ndiaye

#### **I.7.5.8 ENDA Pêche**

Contact :

- Chargé de programme pêche: Papa Gora Ndiaye
- BP 3370 Dakar, Sénégal
- Tél : 33 869 99 48 ou 33 825 27 87 ou 77 640 631
- Fax : 33 860 51 33
- [ndiaye@gmail.com](mailto:ndiaye@gmail.com)

#### **I.7.5.9 FAO**

Organisation des Nations Unies pour la nourriture et l'agriculture

Contact :

- Chargé pêche : Ousseynou Diop
- 2 bis, rue Elhadji Amadou Assane Ndoeye
- B.P. 3300 Dakar
- Tel : 33 823 85 29
- Fax : 33 823 63 30
- Email: [fao-sen@field.fao.org](mailto:fao-sen@field.fao.org) ou [faosen@cyg.sn](mailto:faosen@cyg.sn) ou [Ousseynou.Diop@fao.org](mailto:Ousseynou.Diop@fao.org)

#### **I.7.5.10 USAID**

Agence de coopération des Etats Unis

Contact :

- Représentant pêche USAID : Aaron Brownell
- Petit Ngor B.P. 49 Dakar
- Tel: 33 869 61 00
- abrownell@usaid.gov

#### **I.7.5.11 ONG**

Le CONGAD s’apprête à publier une cartographie de l’ensemble des ONG actives au Sénégal par secteur d’intervention. En attendant, ci-après une liste non exhaustive des ONG intervenant dans la filière pêche :

ACTIONAID, ADARS, ADPES, AFRICARE, AGADA, AISED, AQUADEV, AIAD, AJED, APROSOR, CARITAS, EEDS, FDEA, FISA, FONGS, PLAN Sénégal, JASD, OCRV, SAHEL 3000, WANME

#### **I.7.5.12 Associations spécifiques à la filière pêche artisanale**

Au Sénégal, le secteur de la pêche artisanale, même s’il fait des efforts pour s’organiser, reste encore peu structuré. Nous tentons ici de recenser les structures actives dans les zones d’intervention du PERACOD.

##### ***Collectif des femmes professionnelles de la pêche***

Fatou Kairé

##### ***CONIPAS***

Conseil National des Pêcheurs artisans du Sénégal

##### ***FENAMS***

Fédération Nationale des GIE de Mareyeurs

Tel : 33 826 92 44 ou 33 826 92 45

##### ***FENATRAMS***

Fédération Nationale des femmes transformatrices et micro mareyeuses du Sénégal

##### ***FNPMT***

Fédération Nationale des pêcheurs transformateurs et mareyeurs du Sénégal

##### ***GIPAC***

Groupement Interprofessionnel de la pêche artisanale en Casamance

##### ***Rassemblement National des Pêcheurs, Mareyeurs, Charpentier et Femmes Transformatrices du Sénégal***

##### ***Union régionale des groupements de pêcheurs de Fatick***

##### ***APPS***

##### ***Association des professionnels de la pêche de Saint-Louis***

##### ***Association des femmes productrices d’Huitres de Ziguinchor***

Association des Groupements des professionnels de la pêche a Ziguinchor

***Communauté Guet Ndiarenne pour la relance de la pêche artisanale***

***GIMES***

- Groupement des Industriels et Mareyeurs Exportateurs du Sénégal
- Km 9,5 Route de Rufisque Tel : 834 05 55
- Fax : 824 12 24

***Groupement des ostréiculteurs de Sokone***

- Tel : 554 84 56

***Groupement des pisciculteurs de Ziguinchor***

***Mission d'Appui à la Production et formation des Aquaculteurs dans la région de Ziguinchor***

- Colobane- Ziguinchor
- Tel : 991 35 44

***UNAGIEMS***

- Union Nationale des GIE de Mareyeurs du Sénégal
- Tel : 655 87 68

## I.8 Filière lait

### I.8.1 Les usages à valoriser

Les revenus des éleveurs évoluant dans la filière lait sont généralement assez faibles. Leur cheptel permet de produire une quantité non négligeable de lait chaque jour, notamment en période d'hivernage. Seulement ces quantités sont souvent perdues et dans tous les cas peu valorisées, faute d'organisation et d'équipements adéquats.

- **La collecte de lait.** En amont des services de l'électricité, le premier problème identifié est celui de la conservation du lait frais de collecte après la traite et avant l'étape de transformation. Selon les acteurs rencontrés de la filière, notamment les personnes du GRET et du projet PROLAIT, il faut encourager la gestion collective du lait sous forme de coopératives ou de GIE de collecte, ce pour approvisionner correctement les laiteries. Il s'agit en fait de regrouper les producteurs de lait par petites zones géographiques (par exemple les éleveurs de 3 ou 4 villages dans un rayon de 10 km) autour d'un **point de collecte réfrigéré**. Le lait doit arriver quelques heures après la traite à la laiterie, car plus le trajet est long, plus le lait va rester longtemps à une température élevée, et donc prendre le risque de se gâter et de se voir refusé par la laiterie. Ils peuvent faire des petits dépôts de lait chaque jour, sans que sa qualité ne soit altérée et en évitant des coûts de transport trop élevés. Ensuite, de manière assez régulière (tous les jours si possible et tous les 2 ou 3 jours dans les zones vraiment enclavées et dispersées), ils s'organisent ensemble pour livrer le lait collecté à une ou plusieurs laiteries. S'ils sont bien structurés, ils peuvent faire en sorte de contractualiser avec la laiterie pour le rachat à certaines conditions du lait produit.
- **Le renforcement des mini-laiteries.** Une fois la collecte effectuée, il s'agit de transformer le lait frais en produits finis commercialisables. Les deux grands points faibles identifiés sont la pasteurisation et la réfrigération, étapes importantes de l'élaboration des produits laitiers et qui exigent beaucoup d'énergie.
  - Les petites laiteries n'ayant pas d'eau chaude, la pasteurisation se fait à l'aide de bain-marie ou de pasteurisateur artisanal, chauffage au gaz. Ce processus est très gourmand en temps, donc effectué sans respecter les recommandations (barème recommandé : 85°C pendant 20 minutes). Par ailleurs, le lavage et la désinfection du matériel, se faisant à l'eau froide, ne permet pas aux transformateurs de respecter les normes d'hygiène.
  - Ensuite, il faut prendre en compte la gestion du froid. Pour refroidir le lait après la phase de pasteurisation, les laiteries utilisent l'eau du réseau et/ou de la glace. Avec ce processus rudimentaire, le refroidissement du lait prend extrêmement de temps ; plusieurs heures, donc les microorganismes peuvent se développer et altérer la qualité du lait. Idéalement, l'objectif est de refroidir le plus rapidement à :
    - 4°C pour le lait
    - 31 à 37 °C pour le lait caillé
    - 45°C pour les yaourts
    - 32°C pour le fromage

### I.8.2 Plan d'affaire prévisionnel synthétique

D'abord, il s'agit de réunir les hypothèses d'investissement (les coûts initiaux et les hypothèses de financement de crédit) et les hypothèses d'exploitation (durée de vie et maintenance des équipements et niveaux d'activités). Ensuite on s'intéresse au marché potentiel de l'activité. Ces éléments permettent de dresser un compte de résultat prévisionnel (revenus et dépenses d'exploitation) et des ratios économiques et financiers de base.



### **I.8.3 La formalisation de l'entreprise : cadre juridique, procédures d'enregistrement et formalités administrative**

Le processus d'enregistrement, de formalisation et de mise en régularité administrative est capital car il permet d'avoir accès beaucoup plus facilement aussi bien à des services financiers (octroi de crédits ou micro crédits auprès d'institutions financières ou bancaires) que non financiers (notamment la formation).

Veillez consulter l'Annexe C, page 39, pour plus d'informations sur la formalisation.

### **I.8.4 Structures d'appui à la création, la formalisation, la formation, l'accompagnement et le suivi des micros, petites et moyennes entreprises au Sénégal**

Veillez consulter l'Annexe B, page 29, qui recense les structures et programmes (agences publiques, programmes et projets, ONG et agences privées), les organisations professionnelles et consulaires, les cabinets d'études et consultants, les organismes de formation professionnelle ainsi que les principaux Systèmes Financiers Décentralisés au Sénégal.

### **I.8.5 Structures d'appui spécifiques à la filière lait**

#### **I.8.5.1 Ministère de l'Élevage, dont la Direction de l'Élevage**

Chef du bureau du lait

Famara SARR (qui travaille également à temps partiel au Prolait)

#### **I.8.5.2 FENAFILS**

Fédération Nationale des Acteurs la Filière Lait local du Sénégal

C'est une organisation de la société civile. Elle se définit comme une fédération des acteurs de la filière lait local œuvrant pour le développement des populations sénégalaises par la promotion de la production laitière. Ils font beaucoup de plaidoyer, autour de 3 axes d'intervention :

1. AXE 1- Mise en place d'un programme de renforcement des capacités des acteurs au niveau zonal et national
2. AXE 2 - Mise en place d'un programme de plaidoyer pour la promotion du lait local au niveau zonal, national et sous-régional
3. AXE 3 - Mise en place d'un fond d'appui :
  - aux unités de transformation pour la modernisation des équipements et emballages qui restent encore à l'état artisanal,
  - aux distributeurs pour acquisition de magasins (équipements modernes et adaptés),
  - aux producteurs pour acquisition d'équipements et d'intrants en temps réel,
  - aux collecteurs pour une meilleure collecte et conservation de la production laitière.

Président : Monsieur Bocar Diaw ; [fenafils@yahoo.fr](mailto:fenafils@yahoo.fr)

[www.fenafils.org](http://www.fenafils.org)

Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Capacité de production	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs		
Primaire	Élevage	Collecte	- de 3 000	GIE ou coop	Tank de conservation	2 à 5 kW <sub>c</sub>	100 à 1 000 l/j	15 à 20	ND	solaire	ILK, CESBRON		
		Pasteurisation	- de 3 000	GIE ou EI	Ch chauffe-eau 100 l	-	100 l / j	0,6	0,1		Performance		
					Ch chauffe-eau 200 l		200 l / j	0,9	0,15				
					Ch chauffe-eau 300 l		300 l / j	1,1	0,2				
		Refroidissement et conservation	+ de 3 000	GIE ou coop	Mini-laiterie	2 à 5 kW <sub>c</sub>	100 l	20 à 26	ND		ILK Dresden, Groupe CESBRON		
					+ de 1 500	Groupement de GIE, EI ou société	Chambre froide 10m3	1 à 4 kW <sub>c</sub>				250 kg/m <sup>3</sup>	16 à 50
			Chambre froide 20m3										
			- de 1 000	GIE ou EI	Réfrigérateur solaire	150 W <sub>c</sub>	200 l	2				0,4	
						225 W <sub>c</sub>	300 l	2,5					
						225 W <sub>c</sub>	150 l	2,5					0,6
						300 W <sub>c</sub>	200 l	3					
		- de 1 000	Réfrigérateur/congélateur	400 W <sub>c</sub>	166 l	2,7							
		- de 1 000	Ch chauffe-eau	-	100 à 300 l/j	0,6 à 1,1	0,1 à 0,2	Performance					
Nettoyage	- de 3 000												
<b>Avec accès à un réseau électrique MT</b>													
Primaire	Élevage	Collecte	+ de 10 000	Société	Tank de réfrigération	2 à 3 kW	500 à 1 000 l/j	5 à 10	4 à 4,8	électricité	Importation		
			3 000 à 10 000	Groupement de GIE ou société		1 à 3 kW	100 à 500 l/j	3 à 5	3,3 à 4				
			- de 3 000	GIE ou EI		1 kW	30 à 100 l / j	3	3,3				
		Pasteurisation	+ de 5 000	société	Pasteurisateur semi-industriel	5 kW	500 l / j	ND		électricité / therm.			
		Refroidissement et conservation	+ de 1 500	Groupement de GIE, EI ou société	Chambre froide 10m3	2,5 kW	250 kg/m3	6	4	électricité	Kelvin Energie		
			+ de 5 000		Chambre froide 20m3	5,5 kW		11	6				
			+ de 10 000		Chambre froide 40m3	10 kW		17	9				
			- de 1 000	GIE ou EI	Réfrigérateur éco	90-200 W	125 l	1,3	0,15		Importation		
					Congélateur éco			1,7	0,25				
		- de 1 000	Réfrigérateur classique	200-300 W	150 l	0,2	0,4	divers					
	Congélateur classique		0,3	0,6									

Tableau 9 : Filière lait. Produit concerné : lait.

### **I.8.5.3 FERAFIL**

Fédérations Régionales des Acteurs de la Filière Lait

La FENAFILS polarise six zones en relais régionaux FERAFIL (Saint-Louis-Matam, Dahra-Linguère, Fatick-Kaolack, Tambacounda, Kolda et Dakar).

### **I.8.5.4 CINAFIL**

Comité Interprofessionnel National des Acteurs de la Filière Lait au Sénégal

Contact :

- Monsieur Mamadou Baldé
- Siège social: quartier Bantagnol ; BP: 53-Kolda
- Tel: 77 429 61 24 ; 77 513 15 70 ; 33 996 11 16
- E-mail: cinafilrk@yahoo.fr ; cinafil@gmail.com

### **I.8.5.5 DINFEL**

Directoire National des Femmes de l'Élevage au Sénégal

### **I.8.5.6 DIRFEL**

Directoire Régional des Femmes de l'Élevage au Sénégal

### **I.8.5.7 ANCAR**

Agence Nationale de Conseil Agricole et Rural.

L'ANCAR a été créée pour piloter le conseil agricole et rural sur toute l'étendue du territoire national, selon une nouvelle approche fondée sur la demande des producteurs et en partenariat avec les OP et les principaux acteurs du développement rural (ONG, Projets, SRDR, etc.). L'approche qui la sous-tend se décline comme suit:

- contribuer à promouvoir le transfert de responsabilité aux OP, aux Collectivités locales et au Secteur Privé ;
- permettre et consolider la décentralisation ;
- assurer une professionnalisation du conseil agricole et rural;
- permettre d'améliorer le ratio du coût du conseil agricole et rural par rapport aux résultats obtenus ;
- garantir un partenariat entre l'État, les collectivités locales et les OP impliquées dans les activités de conseil agricole et rural.

Le conseil agricole et rural est global, participatif, communicatif et pluridisciplinaire et couvre les besoins d'appui, renseigne les producteurs sur toutes les activités relatives aux productions, et intervient pour une meilleure gestion des ressources naturelles.

Il existe également une Direction dans chaque région du Sénégal.

Contact :

- Makhane GUISSÉ, Directeur Général
  - Tel : 33 832 43 65
  - Fax : 33 832 55 79
- [www.ancar.sn](http://www.ancar.sn)

#### **I.8.5.8 Maison des Eleveurs**

Il en existe dans chaque région du Sénégal.

Contact :

- Monsieur Fogué Wague, Président du Conseil d'Administration (à Koalack)
- 33 941 24 30 ou 77 541 55 06

#### **I.8.5.9 ANEPP**

Association Nationale des Éleveurs pour le Progrès et la Prospérité

#### **I.8.5.10 Groupement Enda Graf/GRET Sénégal, projet PROLAIT**

Projet d'appui à la valorisation du lait et au développement de la filière avec :

- le développement des 40 à 45 petites entreprises de transformation du lait du Sénégal et 5 fermes semi-intensives proches de Dakar
- la structuration de la filière afin d'accroître la consommation des produits locaux et de stimuler et valoriser la production nationale

Contact :

- [coordinateur@infoconseil.sn](mailto:coordinateur@infoconseil.sn)
- [carre@gret.org](mailto:carre@gret.org)
- Tél. 33 827 20 25
- Fax: 33 827 32 15

#### **I.8.5.11 FEITLS**

Fédération des Éleveurs Indépendants et des Transformateurs Laitiers du Sénégal

Contact :

- Personne de contact : Kalidou Ba et Ibrahima Ba
- Téléphone : 77 547 69 52 ou 77 505 22 93 ou 33 864 09 07
- Fax : 33 864 08 17
- Courrier électronique : [graineinfo@yahoo.fr](mailto:graineinfo@yahoo.fr)

#### **I.8.5.12 Liste des ONG intervenant dans le secteur de l'élevage**

Le CONGAD s'apprête à publier une cartographie de l'ensemble des ONG actives au Sénégal par secteur d'intervention. En attendant, ci-après une liste non exhaustive des ONG intervenant dans la filière de l'élevage :

ABACED, ADARS, AEDEC, AFRICARE, AISE, AISED, AJED, APDJ, APES/EPS, APROFES, APROSOR, ARP, ASDI, ASPAB, CARITAS, CEADS, CERFLA, CEU, Chênes & Baobabs, CWS, EEDS, EELS, FAFD, FID, FONGS, FSCU, GADEC, GAVD, GRDR, JASD, NCNW, OCRV, OSDIL, OXFAM GB, PADEC, PLAN, RADI, RODALE INT, SAHEL 3000, SAIDEF, 7A, THILOGNE, BURAL, USE, VSF, World Vision

### **I.8.6 Structures d'appui à la formation pour la filière lait**

#### **I.8.6.1 Bureau de la Formation Professionnelle en Elevage**

Contact:

- Building Administratif 3e étage BP 4005

- 33 849 70 00 ou 33 823 39 74
- <http://www.agriculture.gouv.sn>
- <http://www.senswiss-far.org/bfpa.html>

#### **I.8.6.2 Centre national de Formation des Techniciens de l'Élevage et des Industries animales**

Contact :

- Ministère de l'Élevage
- VDN, Immeuble Imprimerie Graphiplus, en face de la Permanence du PDS
- 33 859 06 30

#### **I.8.6.3 Centre de Perfectionnement des Éleveurs**

Contact :

- Ministère de l'Élevage
- VDN, Immeuble Imprimerie Graphiplus, en face de la Permanence du PDS
- 33 859 06 30

#### **I.8.6.4 ProVAEC**

Projet de valorisation des produits de l'agriculture et de l'élevage en Casamance pour la solidification de la sécurité alimentaire dans la région Sud du pays, régions de Ziguinchor, Kolda et Sédhiou.

#### **I.8.6.5 FAI**

Fédération des Alpes d'Isère dans la région de Saint-Louis

#### **I.8.6.6 Fresyca-PAFC**

Projet de développement de la filière caprine dans la région de Fatick

#### **I.8.6.7 AVSF**

Agronomes et Vétérinaires sans frontières

Contact :

- [www.avsf.org](http://www.avsf.org)

#### **I.8.6.8 Groupement Enda Graf/GRET Sénégal, projet PROLAIT**

Le Prolait fait des formations auprès de la FENAFILS, CINAFILS, ProVAEC et de plusieurs laiteries, en collaboration avec le PROMER dans certaines zones.

Contact :

- [coordonateur@infoconseil.sn](mailto:coordonateur@infoconseil.sn)
- [carre@gret.org](mailto:carre@gret.org)
- Tél. 33 827 20 25
- Fax: 33 827 32 15

## I.9 Filière artisanat de production

### I.9.1 Les usages à valoriser

En ce qui concerne la filière de l'artisanat de production, nous nous intéressons à 3 sous-filières : menuiserie métallique, menuiserie bois et couture.

#### I.9.1.1 Sous-filière menuiserie métallique

- **Le meulage.** C'est l'action de passer un objet à la meule (disque cylindrique ou conique, le plus souvent en grès ou en matière synthétique) afin de l'affûter, le dégrossir, le polir ou le rectifier.
- **Le soudage.** C'est l'assemblage ou l'adhésion en un tout continu de deux ou plusieurs pièces métalliques, le plus souvent en les chauffant.
- **Le perçage.**

#### I.9.1.2 Sous-filière menuiserie bois

- **La coupe.**
- **Le ponçage.** Il s'agit de décaper, de polir, avec une substance abrasive.
- **Le perçage.**

#### I.9.1.3 Sous-filière couture

- **La couture/surfilage/broderie.**
- **Le repassage.**

### I.9.2 Plan d'affaire prévisionnel synthétique

D'abord, il s'agit de réunir les hypothèses d'investissement (les coûts initiaux et les hypothèses de financement de crédit) et les hypothèses d'exploitation (durée de vie et maintenance des équipements et niveaux d'activités). Ensuite on s'intéresse au marché potentiel de l'activité. Ces éléments permettent de dresser un compte de résultat prévisionnel (revenus et dépenses d'exploitation) et des ratios économiques et financiers de base.

### I.9.3 La formalisation de l'entreprise : cadre juridique, procédures d'enregistrement et formalités administrative

Le processus d'enregistrement, de formalisation et de mise en régularité administrative est capital car il permet d'avoir accès beaucoup plus facilement aussi bien à des services financiers (octroi de crédits ou micro crédits auprès d'institutions financières ou bancaires) que non financiers (notamment la formation).

Veillez consulter l'Annexe C, page 39, pour plus d'informations sur la formalisation.

Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs
<b>Sans accès au réseau électrique MT - Localités et/ou activités enclavées</b>										
Secondaire	Production	Soudage	+ de 500	artisan	Fer à souder	60 W	0,03	0,12	solaire	BATI AFRICA
<b>Avec accès à un réseau électrique MT</b>										
Secondaire	Production	Meulage	+ de 500	artisan	Etou + Meule	1,5 kW	0,15	0,2	électricité	divers
		Soudage			Poste à souder	3,5 kW	0,25	0,55		
		Perçage			Perceuse	1,3 kW	0,07 à 0,15	0,2		

Tableau 10 : Sous-filière menuiserie métallique.

Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs
<b>Avec accès à un réseau électrique MT</b>										
Secondaire	Production	Coupe	+ de 500	artisan	Scie circulaire	1 kW	0,25	0,25	électricité	divers
		Ponçage			Ponceuse portative		0,15	0,15		
		Perçage			Perceuse portative	1,3 kW	0,07 à 0,15	0,2		

Tableau 11 : Sous-filière menuiserie bois.

Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs
<b>Avec accès à un réseau électrique MT</b>										
Secondaire	Production	Couture / Surfilage / Broderie	+ de 500	artisan	Machine à coudre	55 W	0,2	0,15	solaire	BATI AFRICA
<b>Sans accès au réseau électrique MT - Localités et/ou activités enclavées</b>										
Secondaire	Production	Couture / Surfilage / Broderie	+ de 500	artisan	Machine à coudre	1 kW	0,175	0,25	électricité	divers
		Repassage			Fer à repasser		0,075	0,13		

Tableau 12 : Sous-filière couture.

#### **I.9.4 Structures d'appui à la création, la formalisation, la formation, l'accompagnement et le suivi des micros, petites et moyennes entreprises au Sénégal**

Veillez consulter l'Annexe B, page 29, qui recense les structures et programmes (agences publiques, programmes et projets, ONG et agences privées), les organisations professionnelles et consulaires, les cabinets d'études et consultants, les organismes de formation professionnelle ainsi que les principaux Systèmes Financiers Décentralisés au Sénégal.

#### **I.9.5 Structures d'appui spécifiques au secteur de l'artisanat**

Une fiche des structures d'appui spécifiques au secteur de l'artisanat est consultable en Annexe H, page 64.

#### **I.9.6 Structures d'appui à la formation dans le secteur de l'artisanat**

##### **I.9.6.1 Centre de Perfectionnement des Artisans Ruraux**

##### **I.9.6.2 Centre de Perfectionnement Agricole et Artisanal**

##### **I.9.6.3 CFA Dakar**

Centre de Formation Artisanale de Dakar

Contact :

- Prés du Lycée Technique Industriel Maurice de la Fosse
- Tel : 33 822 29 16

##### **I.9.6.4 Centre de Perfectionnement des Artisans Ruraux**

Contact :

- Route de Marsassoum - BP 60 Sédhiou
- Tel : 33 995 11 04



## **I.10 Filière Artisanat de service**

### **I.10.1 Les usages à valoriser**

En ce qui concerne la filière de l'artisanat de service, nous nous intéressons à 2 sous-filières : coiffure et NTIC.

#### **I.10.1.1 Sous-filière coiffure**

- **Le séchage/brushing.**
- **Le lissage.**
- **La tonte.**

#### **I.10.1.2 Sous-filière NTIC**

- **Cyber.**
- **Vidéoclub.**
- **Centre recharge portables.**

### **I.10.2 Plan d'affaire prévisionnel synthétique**

D'abord, il s'agit de réunir les hypothèses d'investissement (les coûts initiaux et les hypothèses de financement de crédit) et les hypothèses d'exploitation (durée de vie et maintenance des équipements et niveaux d'activités). Ensuite on s'intéresse au marché potentiel de l'activité. Ces éléments permettent de dresser un compte de résultat prévisionnel (revenus et dépenses d'exploitation) et des ratios économiques et financiers de base.

### **I.10.3 La formalisation de l'entreprise : cadre juridique, procédures d'enregistrement et formalités administrative**

Le processus d'enregistrement, de formalisation et de mise en régularité administrative est capital car il permet d'avoir accès beaucoup plus facilement aussi bien à des services financiers (octroi de crédits ou micro crédits auprès d'institutions financières ou bancaires) que non financiers (notamment la formation).

Veillez consulter l'Annexe C, page 39, pour plus d'informations sur la formalisation.

### **I.10.4 Structures d'appui à la création, la formalisation, la formation, l'accompagnement et le suivi des micros, petites et moyennes entreprises au Sénégal**

Veillez consulter l'Annexe B, page 29, qui recense les structures et programmes (agences publiques, programmes et projets, ONG et agences privées), les organisations professionnelles et consulaires, les cabinets d'études et consultants, les organismes de formation professionnelle ainsi que les principaux Systèmes Financiers Décentralisés au Sénégal.

Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs
<b>Sans accès au réseau électrique MT - Localités et/ou activités enclavées</b>										
Tertiaire	Coiffure	Tonte	+ de 500	artisan	Rasoir	40 W	0,03	0,12	solaire	BATI AFRICA
<b>Avec accès à un réseau électrique MT</b>										
Tertiaire	Coiffure	Séchage / Brushing	+ de 500	artisan	Sèche cheveux	40 W	0,04	0,24	électricité	divers
		Lissage			Babyliss					
		Tonte			Rasoir		0,03			

Tableau 13 : Sous-filière coiffure

Secteur	Activité	Usage	Localité	Classe MPER	Équipement	Puissance	Investissement initial en millions FCFA	Coûts annuels exploitation en millions FCFA	Solution technique	Fournisseurs
<b>Sans accès au réseau électrique MT - Localités et/ou activités enclavées</b>										
Tertiaire	NTIC	Cyber	+ de 500	GIE ou EI	Ordinateur	70 à 150 W	0,5	0,42	solaire	BATI AFRICA
		Vidéoclub			TV couleur		0,4			
					Vidéo/DVD		0,5			
		Centre recharge portables			Chargeur mobile	1 kW	0,03	0,12		
<b>Avec accès à un réseau électrique MT</b>										
Tertiaire	NTIC	Cyber	+ de 500	GIE ou EI	Ordinateur	80 W	0,6	0,54	électricité	divers
					Imprimante	120 W	0,1			
					Modem	30 W	0,08			
		Vidéoclub			TV couleur	80 W	0,3	0,27		
					Vidéo/DVD	20 W	0,25			
		Centre recharge portables			Chargeur mobile	12 W	0,03	0,12		

Tableau 14 : Sous-filière NTIC

### **I.10.5 Structures d'appui spécifiques au secteur de l'artisanat**

Une fiche des structures d'appui spécifiques au secteur de l'artisanat est consultable en Annexe H, page 64.

### **I.10.6 Structures d'appui à la formation dans le secteur de l'artisanat**

#### **I.10.6.1 Centre de Perfectionnement des Artisans Ruraux**

#### **I.10.6.2 Centre de Perfectionnement Agricole et Artisanal**

#### **I.10.6.3 CFA Dakar**

Centre de Formation Artisanale de Dakar

Contact :

- Prés du Lycée Technique Industriel Maurice de la Fosse
- Tel : 33 822 29 16

#### **I.10.6.4 Centre de Perfectionnement des Artisans Ruraux**

Contact :

- Route de Marsassoum - BP 60 Sédhiou
- Tel : 33 995 11 04

## Annexe J Analyse comparative de l'accès à des services de micro finance au Sénégal

Accès aux services financiers au Sénégal		Réseau de MEC					SSCC	
		CMS	ACEP	UM PAMECAS	UMECUDEFS	U-IMCEC	ASACASE	Caurie MF
Conditions pour être membre	Personne physique	CNI + 10 000 F + photos	CNI + 10 000 F + photos	CNI + 5 500 F + photos	CNI + 10 000 F + carte membre	CNI + 6 000 F + photos	CNI + 10 000 F + photos	CNI + 8 500 F + 25 000F
	Personne morale	+ récépissé + statuts + règlement intérieur + pouvoir des signataires				+ 1 000 F + PV constitution + pouvoir des signataires	+ certificat de déclaration mandatant 3 personnes	
Domaines d'intervention et d'activités	épargne crédit individuel et collectif assurance transfert d'argent formation autres services	■ ■ ■ ■ ■	■ ■ ■	■ ■ ■	■ ■ ■	■ ■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■	■ ■ ■
Natures de financement		toute activité de production, de distribution, de service et/ou sociale						
Produits Épargne	compte courant	■	■	■	■	■	■	■
	compte épargne	■	■	■	■	■	■	■
	compte à terme	■	■	■	■	■	■	■
	Plan Épargne Projet	■		■				
	épargne garantie épargne prévoyance		■	■	■			
	épargne spéciale		■				■	

Accès aux services financiers au Sénégal		Réseau de MEC					SSCC	
		CMS	ACEP	UM PAMECAS	UMECUDEFS	U-IMCEC	ASACASE	Caurie MF
<b>Produits Crédit</b>		Crédit AES Crédit Plan Épargne Projet Crédit campagne agricole Crédit élevage Crédit fonds de roulement Crédit de préfinancement Crédit conventionné Crédit PRO (PME)	Crédit équipement Crédit agricole Crédit fonctionnement	Crédit régulier Crédit AFSSEF Crédit CFE Crédit commercial Crédit dionionion	Crédit classique Crédit social Crédit express	Crédit ordinaire Crédit ordinaire spécial Crédit urgence Crédit groupe Crédit ordinaire KIVA PDEF	Crédit d'exploitation Crédit fonds de roulement Crédit d'investissement Crédit social	Crédit classique Crédit spécial PIPE
<b>Critères d'éligibilité</b>	Être sociétaire Disposer d'une activité éco Avoir épargné min 3 mois Avoir un projet rentable Être solvable Verser un apport personnel Disposer de garanties	■  ■ ■  ■	■ ■  ■  ■	■  ■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■  ■	■  ■ ■ ■ ■ ■	■  ■ ■ ■ ■ ■	■ ■  ■ ■

Accès aux services financiers au Sénégal		Réseau de MEC					SSCC	
		CMS	ACEP	UM PAMECAS	UMECUDEFS	U-IMCEC	ASACASE	Caurie MF
<b>Conditions de crédit</b>		plancher: 15 000 F plafond: 30 000 000 F	plancher: 100 000 F plafond: 15 000 000 F	plancher : 15 000 F plafond: 25 000 000 F	plancher: 15 000 F plafond: 15 000 000 F	plancher: 15 000 F plafond: 25 000 000 F	plancher: 15 000 F plafond: 30 000 000 F	plancher: 50 000 F plafond: 2 000 000 F
<b>Modalités de remboursement</b>		mensuel, bimestriel, trimestriel ou in fine amortissement constant différé variable	mensuel ou in fine amortissement constant différé 1 à 8 mois	mensuel, trimestriel, semestriel ou in fine amortissement constant différé 1 mois	mensuel ou in fine amortissement constant différé 1 mois	mensuel ou in fine amortissement constant	mensuel après différé	mensuel, bimestriel, trimestriel, semestriel ou in fine
<b>Garanties</b>	Épargne bloquée	■						■
	Caution	■	■		■	■	■	
	Caution solidaire pour GIE		■	■	■	■	■	■
	Nantissement	■	■	■	■	■	■	■
	Promesse d'hypothèque	■	■			■		
	Hypothèque	■	■		■		■	
	Fonds de garantie	■	■	■		■	■	■
Gage		■	■		■	■		
Aval		■	■	■	■			
<b>Taux d'intérêt</b>		1,5%, 1,75% ou 2% mensuel	13,5% linéaire	14% binaire	1,5% mensuel	16% annuel	12% annuel	10% par cycle 6 mois 15% annuel
<b>Délai de remboursement</b>		3 à 36 mois	3 à 24 mois sauf PME 36 mois	60 mois	1 à 18 mois	3 à 30 mois	3 à 36 mois	6 à 12 mois

Accès aux services financiers au Sénégal		Réseau de MEC					SSCC	
		CMS	ACEP	UM PAMECAS	UMECUDEFS	U-IMCEC	ASACASE	Caurie MF
Frais normaux de gestion		2,5% sauf crédit PRO (1%)	1%	1 000 à 25 000 F + 1%	1%	1 000 à 2 500 F + 2%	4%	1%

## Annexe K Les IMF par région d'intervention PERACOD

### K.1 Région de Kaolack

Département	Institutions de Micro Finance	agriculture	commerce	élevage	artisanat	social	production	pêche	femme	maraîchage
Guinguinéo	Caisse Populaire d'Épargne et de Crédit Baol-Ouadiour-Diakhao	x	x	x	x					
	MEC Bokk Xol	x	x	x						
	CMS Guinguinéo	x	x	x	x	x	x			
	MEC Bokk Jom	x	x	x						
	Crédit Populaire du Sénégal de Guinguinéo	x	x	x	x	x	x			x
Kaolack	Mutuelle de Crédit et d'Épargne Garanties des Artisans	x	x	x	x	x				
	MEC RASEF	x	x	x						
	Caisse d'Épargne et de Crédit "SAAX JAM"	x	x	x				x		
	Maison des Éleveurs de Kaolack	x	x	x						
	MEC de l'Association Féminine pour la Promotion de l'Entreprise au Sénégal	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	MEC du Collectif des Femmes Commerçantes affiliées aux GES	x	x	x	x	x	x	x	x	
	MEC Développement Solidarité	x	x	x				x		
	Union des MEC Unacois pour le Développement Économique et Financier	x	x	x	x				x	
	MEC des Opérateurs Économiques de la Chambre de Commerce	x	x	x			x			
	MEC "TERANGA" / APROFES	x	x	x						
	MEC Unacois Région de Kaolack	x	x	x						
	ACEP de Kaolack	x	x	x	x	x				
	MEC de l'Association des Groupements de Producteurs d'Ovins	x	x	x						
	MEC le Mbossé	x	x	x						
	CMS de Kaolack	x	x	x	x	x	x			
	FDEA de Kaolack	x	x	x	x	x			x	
	CMS de Ndoffane	x	x	x	x	x	x			



Département	Institutions de Micro Finance	agriculture	commerce	élevage	artisanat	social	production	pêche	femme	maraîchage
	FDEA de Sibassor	x	x	x	x	x		x	x	
	CMS de Ndiaffate	x	x	x	x	x	x			
	Crédit Populaire du Sénégal de Kaolack	x	x	x	x	x	x			x
	CMS Dya (Sibassor)	x	x	x	x	x		x	x	
Nioro	CMS de Nioro	x	x	x	x	x	x			
	FDEA de Nioro	x	x	x	x	x			x	
	MEC Ndimbalante	x	x	x	x	x	x	x		x
	CMS de Médina Sabakh	x	x	x	x					
	MEC "TERANGA"	x	x	x						
	CMS de Wack Ngouna	x	x	x	x		x			

## K.2 Région de Fatick

Département	Institutions de Micro Finance	agriculture	commerce	élevage	artisanat	social	production	pêche	femme	maraîchage
Foundiougne	CMS de Djilor	x	x	x			x	x		
	MEC "IMMEBIR" de Foundiougne	x	x	x			x	x		
	MEC Deggo Bokk Liggey	x	x	x						x
	CMS Keur Samba Gueye	x	x	x		x	x	x		
	CMS de Bassoul	x	x	x				x		
	CMS Niodor-Dionewar	x	x	x				x		
	MEC UNACOIS Développement Economique et Financier Sénégal de Passy	x	x	x				x		

Département	Institutions de Micro Finance	agriculture	commerce	élevage	artisanat	social	production	pêche	femme	maraîchage
	ACEP de Passy	x	x	x	x			x		
	MEC Entente des Groupements Associés de Toubacouta	x	x	x						
	CMS de Sokone	x	x	x		x	x	x		
	CPS de Diofior	x	x	x	x	x	x	x		x
	CPS de Ndiakhar	x	x	x	x	x	x	x		x
	CPS de Ndangane	x	x	x	x	x	x	x		x
Fatick	MEC de l'Union des Femmes Commerçantes de Fatick	x	x	x	x				x	
	MEC des Artisans de Fatick	x		x	x		x			
	MEC Le SINE	x	x	x				x		
	MEC de l'Unacois Fatick - MECUF		x	x	x		x	x		x
	ACEP Fatick	x	x	x		x				
	CEC du Directoire Régional des Femmes en Elevage de Fatick - DIRFEL	x		x					x	
	MEC MBOKATOR NJEGG JAM	x	x	x	x		x			
	CMS Fatick	x	x	x		x	x			
	ONG ACTION PLUS - CEDS Afrique	x	x	x		x				
	MEC Ndap Ne A Sinig	x	x	x						
	CMS de Fimela	x	x	x			x	x		
	CPS de Fatick	x	x	x	x	x	x	x		x
	CPS de Karang	x	x	x	x	x	x	x		x

### K.2.1 Région de Kolda

Département	Institutions de Micro Finance	agriculture	commerce	élevage	artisanat	social	production	pêche	femme	maraîchage
Kolda	MEC des Acteurs du Développement Rural	x	x			x				
	MEC des Artisans de Kolda				x	x	x			
	MEC des Femmes de Kolda	x	x			x			x	
	MEC des Producteurs du Bassin d'Anambé	x	x			x	x			
	CPS de Kolda	x	x	x	x		x			
	CMS de Kolda	x	x	x	x		x			
	ACEP de Kolda	x	x	x			x			

### K.2.2 Région de Sédhiou

Département	Institutions de Micro Finance	agriculture	commerce	élevage	artisanat	social	production	pêche	femme	maraîchage
Sédhiou	UMEC Sédhiou	x	x	x	x	x	x			
	MEC des Acteurs du Développement Rural	x	x			x				
	MEC des Artisans de Kolda				x	x	x			
	MEC des Femmes de Kolda	x	x			x			x	
	MEC des Producteurs du Bassin d'Anambé	x	x			x	x			
	CPS de Kolda	x	x	x	x		x			
	CMS de Kolda	x	x	x	x		x			
	ACEP de Kolda	x	x	x			x			

### K.2.3 Région de Ziguinchor

Département	Institutions de Micro Finance	agriculture	commerce	élevage	artisanat	social	production	pêche	femme	maraîchage
Ziguinchor	CMS de Ziguinchor	x	x	x	x		x			
	MEC des Artisans de Ziguinchor - MECARZ				x					
	MEC des Professionnels de l'Elevage			x						
	MEC des Professionnels de la Pêche							x		
	CPS de Ziguinchor	x	x	x	x		x			
	ACEP Ziguinchor	x	x	x		x	x			
Oussouye	MEC des Professionnels de l'Elevage - MUPROEL			x						
	CPS d'Oussouye	x	x	x	x		x			
Bignona	MEC de Thionck-Essyl	x	x				x			
	CMS de Bignona	x	x	x	x		x			
	CPS de Bignona	x	x	x	x		x			

### K.2.4 Région de Saint-Louis

Département	Institutions de Micro Finance	agriculture	commerce	élevage	artisanat	social	production	pêche	femme	maraîchage
Saint-Louis	Caisse d'Épargne et de Crédit des Artisans de Saint-Louis - CECAS	x	x	x	x					
	MEC AFER/NORD de Saint-Louis	x	x	x	x	x		x		
	MEC des Pêcheurs de Saint-Louis		x					x		
	MEC de Nangu Liguéy	x	x	x				x		
	MEC Sukali Jiguenu Ndar de Saint-Louis	x	x	x						x
	Caisse d'Épargne et de Crédit Arrondissement de Rao de Saint-Louis		x	x						x
	MEC NAQ TED	x	x	x					x	

Département	Institutions de Micro Finance	agriculture	commerce	élevage	artisanat	social	production	pêche	femme	maraîchage
	MEC de Gandiole		x	x				x		
	MEC de la Maison des Éleveurs de Saint-Louis			x						
	MEC des Producteurs Agricoles de Rao		x	x						x
	MEC de l'Association des Femmes	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	MEC de la Fédération des Femmes Productrices de Saint-Louis	x	x	x						
	MEC de Promotion Féminine de Mpal		x	x			x			x
	ACEP Saint-Louis	x	x	x	x		x	x		
	ACEP Richard Toll	x	x	x	x		x	x		
	CMS Saint-Louis	x	x	x		x		x		
	CPS de Saint-Louis	x	x	x	x	x	x	x		x
Podor	MEC de Prolao		x	x					x	
	Caisse Rurale d'Épargne et de Crédit de Guédé	x	x	x						
	MEC des Émigrés de Pété		x	x						
	CPS Ourossogui		x	x		x	x			
	CPS Matam		x	x		x	x			
Dagana	MEC de la Fédération des Périmètres Autogérés de Ross Béthio	x		x				x		
	MEC de Walo Dioukhrou	x	x	x				x		
	MEC des émigrés de Mame Fad Welle		x							
	MEC du Delta de Ronkh	x	x	x				x		
	MEC du Walo - WAMEC	x	x	x	x	x		x		
	MEC de Dagana - MECDAG	x		x				x		