

2024



GROUPE SOS PULSE

INCUBATEUR Jógjëf



RAPPORT FINAL DE L'ETUDE DE DIAGNOSTIC DES BESOINS DES JEUNES ET DES FEMMES ENTREPRENEURS EN CASAMANCE

Ce rapport présente les résultats préliminaires d'une enquête menée dans le cadre du projet REACH, ayant pour objectif de diagnostiquer les besoins de l'écosystème entrepreneurial des jeunes et des femmes en Casamance. L'étude cible les entrepreneur.e.s âgés de 18 à 35 ans ainsi que les acteurs des structures associatives, publiques et privées impliquées dans l'accompagnement entrepreneurial. Structurée autour de trois objectifs, cette mission vise tout d'abord à cartographier les besoins et les obstacles rencontrés par ces jeunes entrepreneur.e.s. Ensuite, elle évalue la qualité et l'efficacité des dispositifs d'accompagnement existants, notamment ceux fournis par l'incubateur Jógjëf et d'autres structures de soutien en Casamance. Enfin, elle recueille des recommandations pour l'amélioration de ces dispositifs, en tenant compte des priorités stratégiques du projet REACH. Les résultats et les perspectives identifiées permettront de renforcer et d'adapter les actions en faveur de l'entrepreneuriat local.

Profil de l'équipe d'enquête

Mamadou Boye BAH,

Directeur de l'incubateur, détenteur d'un Master en économie solidaire

Babacar SIGNATE,

Responsable des opérations, détenteur d'un Master en sociologie

Landing BADJI,

Chargé Administratif et Financier, Doctorant en science économique

Henry Michel Kader BADJI,

Chargé des opérations, détenteur d'un Master en Sciences de Gestion

Sommaire

| | |
|--|----|
| 1. Présentation de l'étude | 4 |
| 1.1 Contexte général de l'étude | 4 |
| 1.2 Présentation des acteurs principaux | 6 |
| - Incubateur Jógjēf | 6 |
| - PULSE | 6 |
| - Projet REACH | 6 |
| 1.3 Cibles et Objectifs de l'étude | 7 |
| 2. Méthodologie de l'étude | 9 |
| 2.1 Approche méthodologique | 10 |
| 2.2 Taille et composition de l'échantillon | 11 |
| 2.3 Périmètre géographique | 12 |
| 2.4 Ressources et outils mobilisés | 13 |
| 3. Résultats et Analyse | 14 |
| 3.1 Identification des besoins et défis des jeunes et femmes entrepreneurs | 19 |
| 3.2 Évaluation de l'accompagnement existant | 24 |
| 3.3 Synthèse des recommandations proposées | 34 |

| | |
|--|----|
| 4. Discussion | 36 |
| • Limitations de l'étude et points à approfondir | 36 |
| • Perspectives d'évolution pour un écosystème entrepreneurial inclusif | 37 |
| 5. Conclusion | 39 |
| • Bilan global des découvertes de l'étude | 39 |
| • Contributions aux objectifs du projet REACH | 39 |
| • Perspectives de développement | 40 |
| Annexes | 41 |
| • Annexes techniques (questionnaire complet) | 41 |
| • Données brutes résumées et tableaux des résultats | 41 |

1. Présentation de l'étude

1.1 Contexte général de l'étude

L'entrepreneuriat sénégalais, particulièrement celui des jeunes et des femmes, connaît un essor significatif, s'imposant comme un secteur porteur d'opportunités pour une nouvelle génération de créateurs d'entreprises. Dans les institutions éducatives ainsi que dans la sphère publique et privée, des jeunes visionnaires développent des projets innovants, souvent tournés vers des solutions locales et socialement impactantes. Cet intérêt pour l'entrepreneuriat va au-delà des institutions, touchant également ceux qui, en dehors des parcours formels, mettent en œuvre des initiatives novatrices, notamment dans les domaines de la technologie et de l'artisanat. Cependant, malgré cet élan prometteur, de nombreux obstacles subsistent, notamment l'accès difficile aux financements et l'absence d'un cadre de soutien efficace pour favoriser le développement des startups.

L'une des contraintes majeures est l'inadaptation des modes de financement traditionnels aux réalités des startups et des jeunes entreprises, qui peinent à satisfaire les critères souvent stricts des institutions bancaires et financières. Pour les jeunes entrepreneurs, et surtout pour les femmes, les défis financiers se manifestent par des discriminations dans l'octroi de crédits et de financements, ce qui ralentit considérablement leur développement. Bien que les études montrent que les entreprises fondées par des femmes tendent à prendre moins de risques financiers et présentent des taux d'échec relativement bas, elles continuent d'être perçues comme de « mauvais investissements » par les banques, ce qui limite leurs perspectives de croissance et d'innovation.

Le contexte institutionnel et législatif sénégalais a pourtant évolué, avec des initiatives gouvernementales encourageantes telles que la création de la Délégation Générale à l'Entrepreneuriat Rapide des Femmes et des Jeunes (DER/FJ) et d'autres programmes de soutien au secteur privé. Par ailleurs, le cadre législatif de la Zone UEMOA a permis au Sénégal de se hisser en 2022 comme premier pays de la zone pour l'attraction des investissements en capital-risque, notamment grâce à des startups de grande envergure comme Wave Mobile. Ce dynamisme institutionnel est complété par des incubateurs au sein des universités, des programmes de formation, et des initiatives comme les « Fuckup Nights », qui favorisent le partage d'expériences entre jeunes entrepreneurs et mentors expérimentés. Des entreprises et ONG, telles que CONCREE et MakeSense, soutiennent également le développement de projets entrepreneuriaux en mettant en place des ateliers d'innovation et des programmes d'accompagnement.

Malgré ces avancées, l'écosystème entrepreneurial sénégalais reste marqué par une vulnérabilité structurelle, où les jeunes et les femmes entrepreneurs font face à des obstacles institutionnels, financiers et sociaux. La présente étude de diagnostic des besoins des jeunes et des femmes entrepreneurs en Casamance a pour objectif d'identifier ces besoins spécifiques, d'évaluer l'efficacité des dispositifs de soutien existants et de proposer des recommandations concrètes pour renforcer cet écosystème. Elle vise ainsi à offrir une perspective sur les mécanismes nécessaires pour transformer les ambitions entrepreneuriales en réussites durables et inclusives, contribuant ainsi au développement socio-économique de la région.

1.2 Présentation des acteurs principaux

Présentation de PULSE

Créée en 2006, PULSE est une association dédiée à la promotion de l'entrepreneuriat comme levier d'un développement inclusif et durable. Elle développe des actions de sensibilisation, des programmes d'accompagnement, et de financement pour les porteurs de projets à impact en France et à l'international.

Présentation de Jógjĕf

Jógjĕf est l'incubateur des entrepreneurs à impact en Casamance. Opéré par Pulse en partenariat avec l'Université Numérique Cheikh Hamidou Kane, il est installé dans les locaux de l'Espace Numérique Ouvert ENO de Ziguinchor. Soutenu à ses débuts en 2019, par l'Union Européenne et actuellement par l'Agence Française de Développement, il met en œuvre un programme unique pour les jeunes et les femmes, porteur.se.s de projets à impact social et environnemental, alliant sensibilisation, incubation et accompagnement au financement. L'incubateur se distingue par sa capacité à adapter ses programmes aux besoins spécifiques de ses bénéficiaires, qui sont principalement des jeunes et des femmes vivant en zones rurales. Jógjĕf est également la seule structure en Casamance à accompagner les entrepreneurs à impact social. Depuis sa création, Jógjĕf a sensibilisé plus de 1 500 bénéficiaires et soutenu directement 56 entrepreneurs à travers trois promotions #Jĕfimpact et deux promotion #REACH.

Le projet REACH

Le projet REACH (Rendre l'Entrepreneuriat Accessible à Chacun.e), soutenu par l'AFD, vise à renforcer l'accès à l'entrepreneuriat social (ES) pour les femmes et les jeunes résidant dans des territoires marginalisés du Sénégal et d'Afrique du Sud. REACH vise à promouvoir un

écosystème entrepreneurial inclusif, en renforçant les capacités des structures d'accompagnement comme Jógjëf à sensibiliser et accompagner ces publics.

1.3 Cibles et Objectifs de l'étude

Cette enquête cible les acteurs et parties prenantes, qu'ils soient formels ou informels, de l'écosystème entrepreneurial en Casamance. La population inclut les jeunes entrepreneur.e.s de 18 à 35 ans, ainsi que le personnel des structures associatives, privées ou publiques, impliqué dans l'accompagnement entrepreneurial en Casamance. Les objectifs de la mission sont hiérarchisés selon les priorités définies dans le cadre du projet REACH et présentés dans un ordre séquentiel de réalisation.

Objectif 1 : Cartographier les besoins et les obstacles rencontrés par les jeunes et les femmes entrepreneurs en Casamance

Cet objectif initial vise à identifier et analyser les besoins spécifiques ainsi que les défis auxquels sont confrontés les jeunes et les femmes entrepreneurs âgés de 18 à 35 ans en Casamance.

Objectif 2 : Mesurer la qualité et l'efficacité des dispositifs d'accompagnement existants

Ce deuxième objectif se concentre sur l'évaluation de la pertinence et de l'efficacité des dispositifs d'accompagnement actuellement offerts par Jógjëf et d'autres structures en Casamance, afin de quantifier leur impact et leur contribution auprès des bénéficiaires.

Objectif 3 : Éliciter des recommandations pour l'amélioration des dispositifs d'accompagnement

Le dernier objectif consiste à recueillir des recommandations visant l'optimisation des programmes d'accompagnement, en s'appuyant sur les conclusions tirées des deux premiers objectifs pour formuler des propositions d'amélioration basées sur les besoins identifiés.



2. Méthodologie de l'étude

En raison de la diversité de notre population cible, du délai imparti et des exigences de qualité fixées pour cette étude, une approche mixte combinant méthodes quantitatives et qualitatives a été retenue. Cette méthodologie permet de capturer des données à la fois générales et détaillées, adaptées aux spécificités des différents profils de répondants :

- Questionnaire d'enquête : Un questionnaire structuré a été administré auprès des jeunes entrepreneur.e.s de la Casamance, âgé.e.s de 18 à 35 ans, pour collecter des données en lien avec les objectifs 1, 2 et 3 de l'étude.
- Focus groupes : Des focus groupes ont été privilégiés pour le personnel des structures associatives, privées et publiques œuvrant dans l'accompagnement des entrepreneur.e.s en Casamance, afin d'explorer des perceptions plus nuancées et des retours qualitatifs.

NB : Dans ce rapport, nous nous limiterons à l'analyse descriptive des résultats du questionnaire d'enquête. En effet, en raison des contraintes de calendrier de l'incubateur Jógjëf et des parties prenantes ciblées, nous n'avons pas encore pu organiser les séances de focus group.

2.1 Approche méthodologique

Le questionnaire a été accessible en ligne du 27 août au 28 septembre 2024, soit une période de 31 jours. Compte tenu du faible niveau académique de nombreux répondants potentiels, ainsi que de la fréquence limitée de leur accès à Internet et à une adresse e-mail fonctionnelle, le questionnaire Google Forms a été paramétré pour pouvoir être administré en entretien direct par un enquêteur via un téléphone mobile et une connexion de données.

Afin de garantir une compréhension optimale des questions, les enquêteurs, ayant contribué à la conception et à la formulation du questionnaire, étaient présents pour reformuler ou expliquer les questions en cas de difficultés linguistiques ou d'obstacles liés à la maîtrise du français.

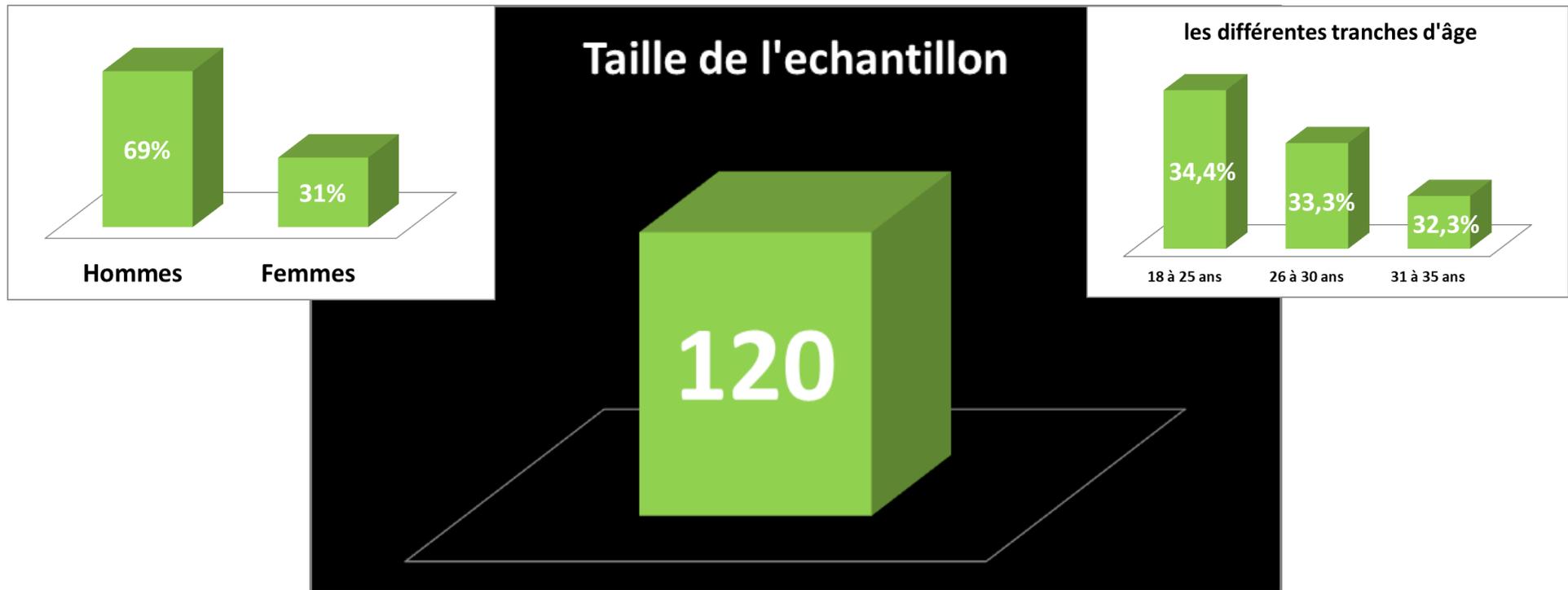
Dans le but de minimiser les coûts additionnels et de respecter le budget 2024 de l'incubateur JógJëf, le Directeur, M. Mamadou Boye BAH, a recommandé d'intégrer la distribution du questionnaire aux activités de sensibilisation annuelles, permettant ainsi de cibler les entrepreneur.e.s casamançais correspondant au profil d'âge requis dans le cadre de nos interactions régulières.

Un autre canal de diffusion a été le groupe WhatsApp créé pour les alumni de JógJëf, avec qui le contact est maintenu pour l'animation du réseau. Ce groupe a facilité la distribution du questionnaire auprès des membres respectant les critères d'âge.

Avant l'analyse des données, un nettoyage a été réalisé afin de corriger les incohérences et erreurs potentielles dans les réponses recueillies.

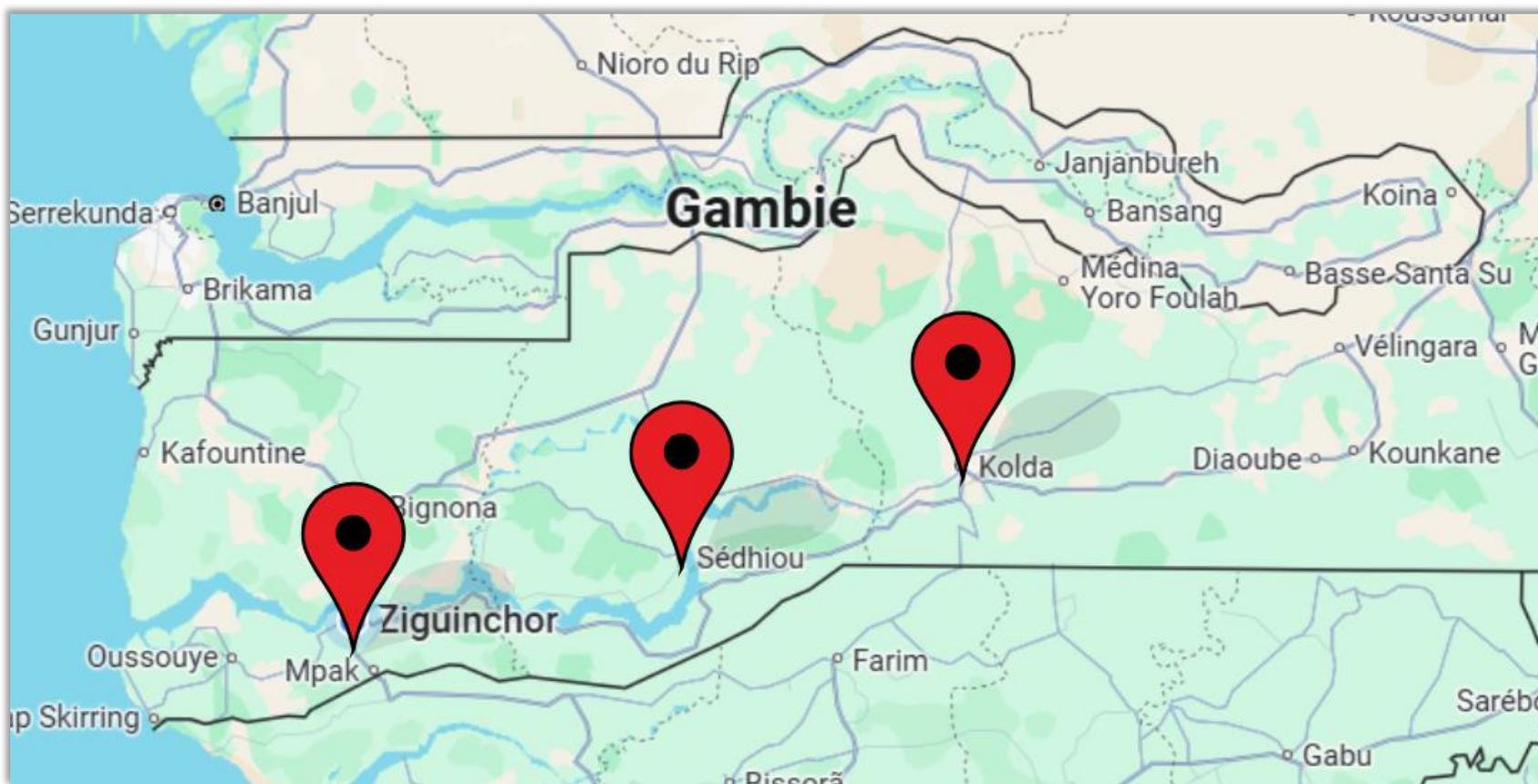
2.2 Taille et composition de l'échantillon

L'échantillon a été constitué de manière aléatoire en raison de l'absence d'une base de données fiable et actualisée des entrepreneur.e.s de Casamance. Le dernier Recensement Général des Entreprises (RGE) au Sénégal datant de 2016, les données de référence sont donc obsolètes. Au final, l'échantillon retenu pour l'analyse comprend 120 jeunes entrepreneurs, répartis dans les trois régions administratives de la Casamance, et se caractérisant par des profils socio-démographiques variés.



2.3 Périmètre géographique

Conformément à notre méthodologie, nous avons effectué une couverture géographique exhaustive des trois régions de la Casamance, à savoir Ziguinchor, Sédhiou et Kolda. Cette étude a permis d'inclure les départements suivants : Ziguinchor, Kolda, Oussouye, Bignona, Vélingara et Goudomp, assurant ainsi une représentation adéquate des diverses entités administratives dans notre échantillon.



2.4 Ressources et outils mobilisés

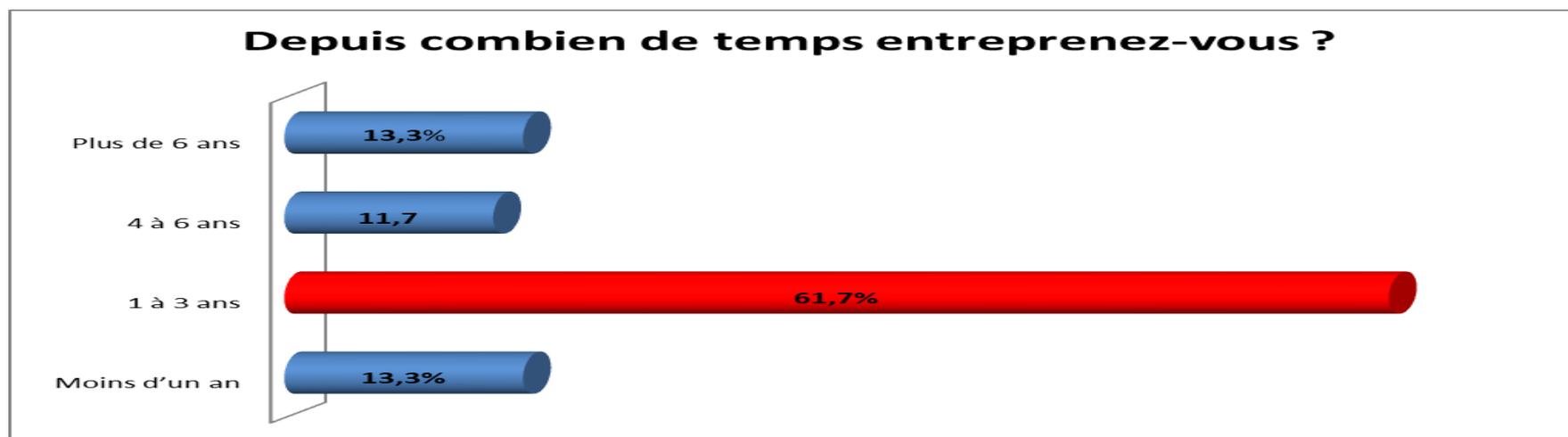
L'ensemble de l'équipe de l'incubateur Jógjēf a été impliqué aux différentes étapes de l'étude, apportant des compétences diversifiées en fonction des phases spécifiques du projet. La base de données des Alumni de l'incubateur a été une ressource précieuse pour l'identification et le suivi des participants, permettant une collecte de données efficace et un accès à des informations pertinentes.

En ce qui concerne les outils, nous avons principalement utilisé le pack Office pour l'analyse et le traitement des données. Excel a été employé pour la gestion et l'analyse des données quantitatives, tandis que Google Forms a facilité la collecte de données primaires via des questionnaires en ligne. Enfin, Word a été utilisé pour la rédaction des rapports et la synthèse des résultats.



3. Résultats et Analyse

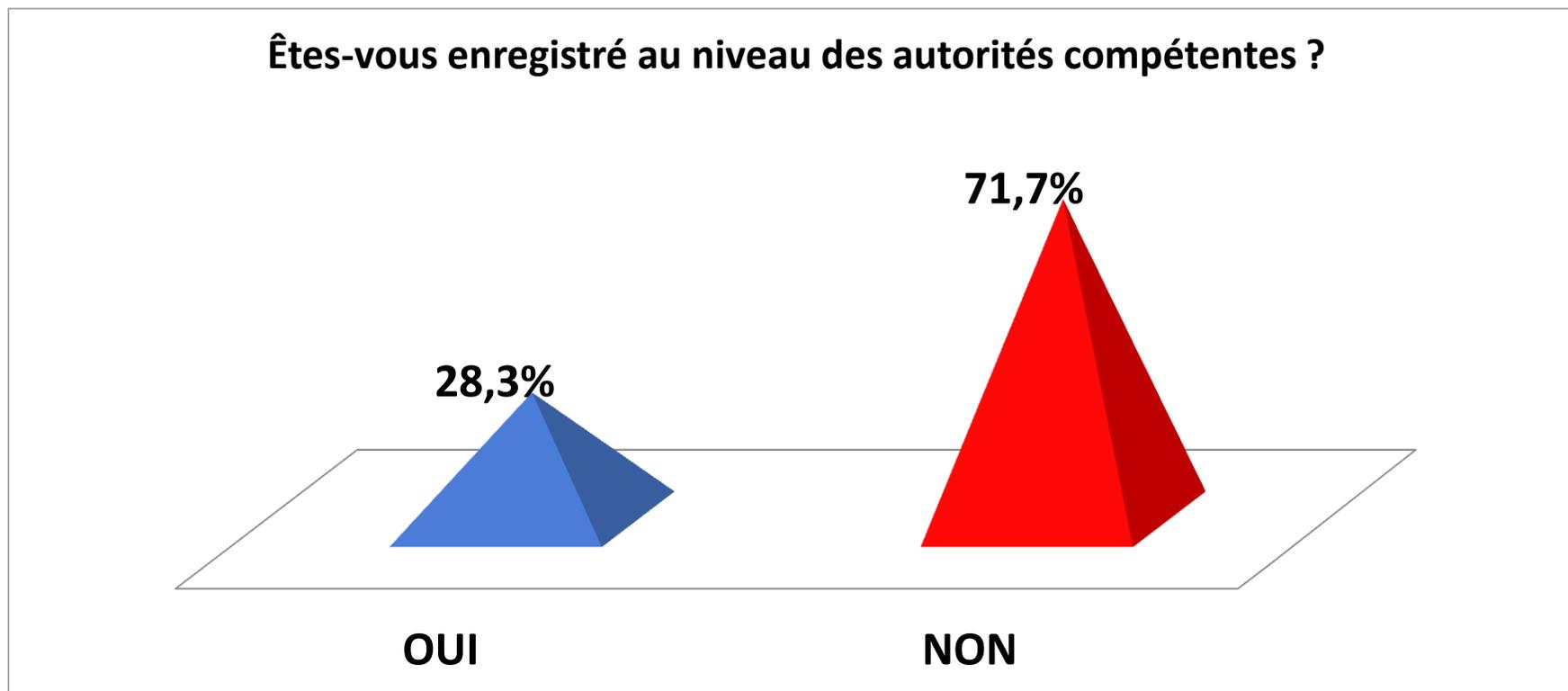
La majorité des entrepreneur.e.s interrogé.e.s exercent leur activité depuis moins de trois ans, une période particulièrement vulnérable pour les jeunes entreprises. Selon les données de l'INSEE¹ en France, environ 25 % des entreprises ferment dans les deux premières années de leur existence, tandis que près de 50 % n'atteignent pas la cinquième année. Le taux de mortalité des entreprises est également préoccupant au Sénégal. L'Enquête Nationale sur les PME (ENPME) de 2012 a révélé que 855 entreprises de la population ciblée ont mis fin à leurs activités, ce qui a entraîné des pertes d'emplois et une diminution de la valeur ajoutée au sein de l'économie nationale. On estime d'ailleurs que 60 %² des nouvelles entreprises au Sénégal ne dépassent pas leur première année d'activité, un indicateur de fragilité structurelle du tissu entrepreneurial local.



¹ [5 raisons pour lesquelles les entrepreneurs échouent](#)

² [Les entreprises sociales au Sénégal, étude économique et juridique, Legs Africa, 2022 - Sénégal Politique](#)

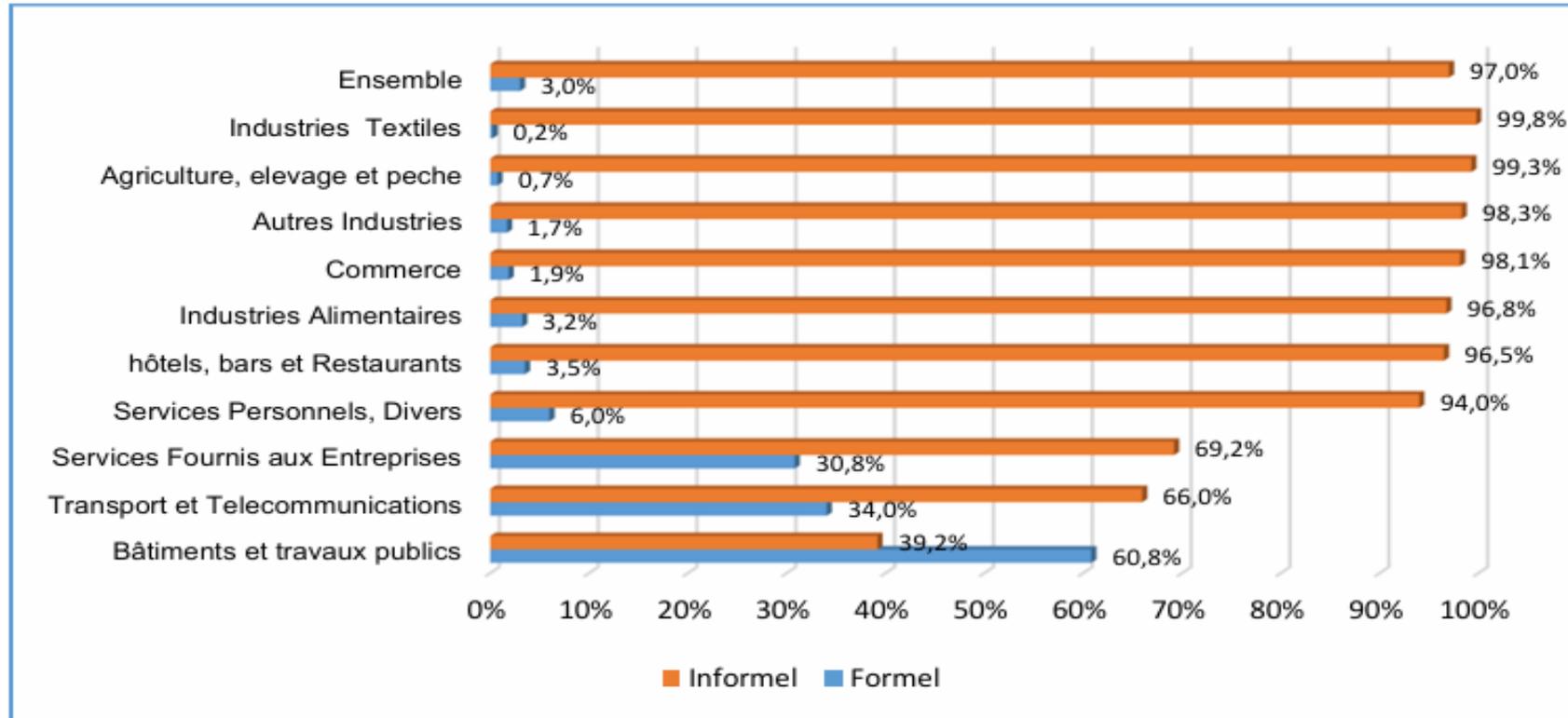
Concernant le taux de formalisation, nos résultats révèlent des proportions proches des normes nationales. En effet, en dépit des efforts considérables déployés au Sénégal, 90 % des travailleurs exercent dans le secteur informel, et 97 % des entreprises évoluent également dans ce même secteur³. Dans notre enquête, 71,7 % des entrepreneurs interrogés ont déclaré opérer dans l'informel. Lorsqu'on leur pose la question du "pourquoi", certains affirment ne pas savoir comment se formaliser. Pour d'autres, la formalisation équivaut à payer des impôts alors que leur activité n'est pas encore suffisamment solide. Enfin, certains ne savent même pas ce que signifie être formalisé.



³ Diagnostic de l'économie informelle au Sénégal Genève, Bureau international du Travail, 2020 : [Microsoft Word - Senegal Rapport diagnostic consolidé final.docx](#)

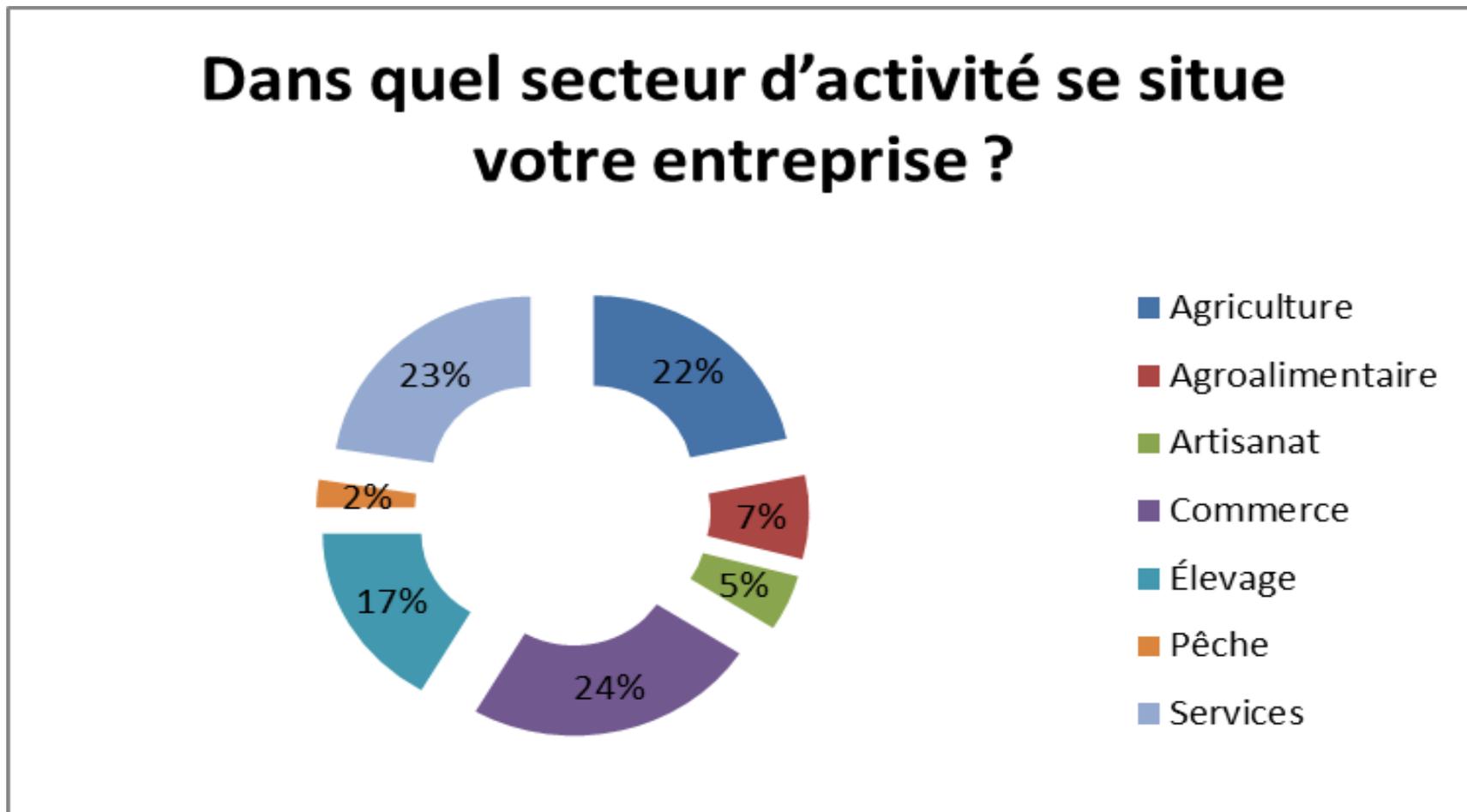
Au Sénégal, dans la plupart des branches d'activité, la proportion des entreprises informelles est supérieure à 95%. L'agriculture et les industries textiles sont les branches d'activité les plus représentées dans l'informel avec des proportions d'unités supérieures à 99%.

Graphique II.13: Répartition des entreprises par branche d'activité selon la forme d'exploitation



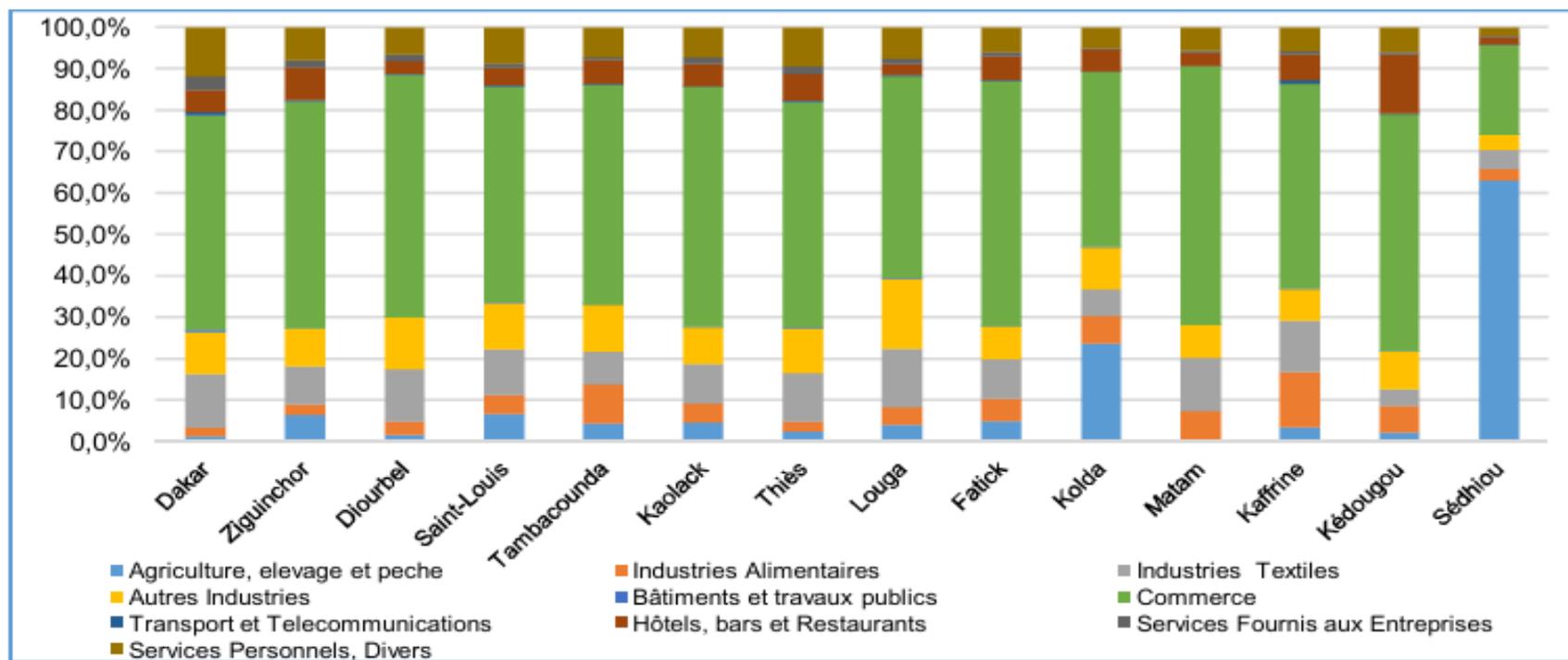
Source : ANSD/RGE 2016

Parmi les 120 entrepreneurs interrogés, 29 (soit 24%) opèrent dans le secteur du commerce. Le secteur des services se classe au deuxième rang avec 27 entrepreneurs, représentant 23% de l'échantillon. En troisième position, l'agriculture, qui revêt une importance significative pour l'économie de la région casamançaise, compte 26 répondants, soit 22%.



Au niveau national, le commerce demeure également la branche la plus représentée dans toutes les régions en dehors de la région de Sédhiou où la branche agricole (63,1%) occupe la première place. La branche « agriculture, élevage et pêche » recensée dans la région de Sédhiou est tirée par la culture d’anacarde. Cette branche agricole (23,8%) occupe également une place importante dans la région de Kolda.

Graphique II.6: Répartition des unités économiques par région selon la branche d'activité

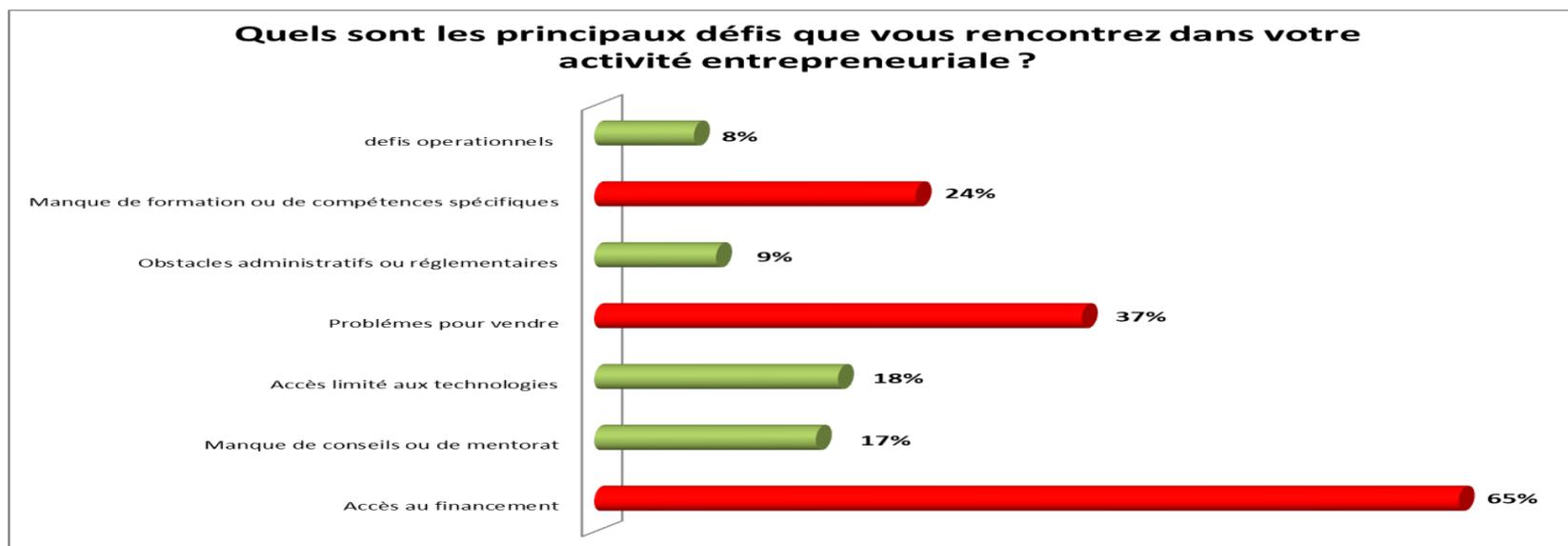


Source : ANSD/RGE 2016

3.1 Identification des besoins et défis des jeunes et femmes entrepreneurs

Pour identifier les besoins et les défis des jeunes et des femmes entrepreneurs en Casamance, une enquête a été administrée aux participants. Concernant la question sur les principaux défis rencontrés dans leurs activités entrepreneuriales, il a été constaté que 78 jeunes sur les 120, représentant 65 %, ont signalé « l'accès au financement » comme étant leur principal obstacle. Cette problématique demeure un enjeu crucial pour les entrepreneurs de la Casamance, voire à l'échelle nationale au Sénégal, où l'accès au financement est régulièrement dénoncé comme un frein à l'entrepreneuriat.

À notre grande surprise, le deuxième défi le plus fréquemment mentionné, par 44 jeunes entrepreneurs, soit 37%, est lié aux « problèmes de vente ». En outre, le « manque de formation ou de compétences spécifiques » figure en troisième position dans les réponses des participants avec 29 réponses, soit 24 %. Ces résultats soulignent la nécessité d'interventions ciblées pour améliorer l'accès au financement, les stratégies de commercialisation et le développement des compétences au sein de cette population entrepreneuriale.



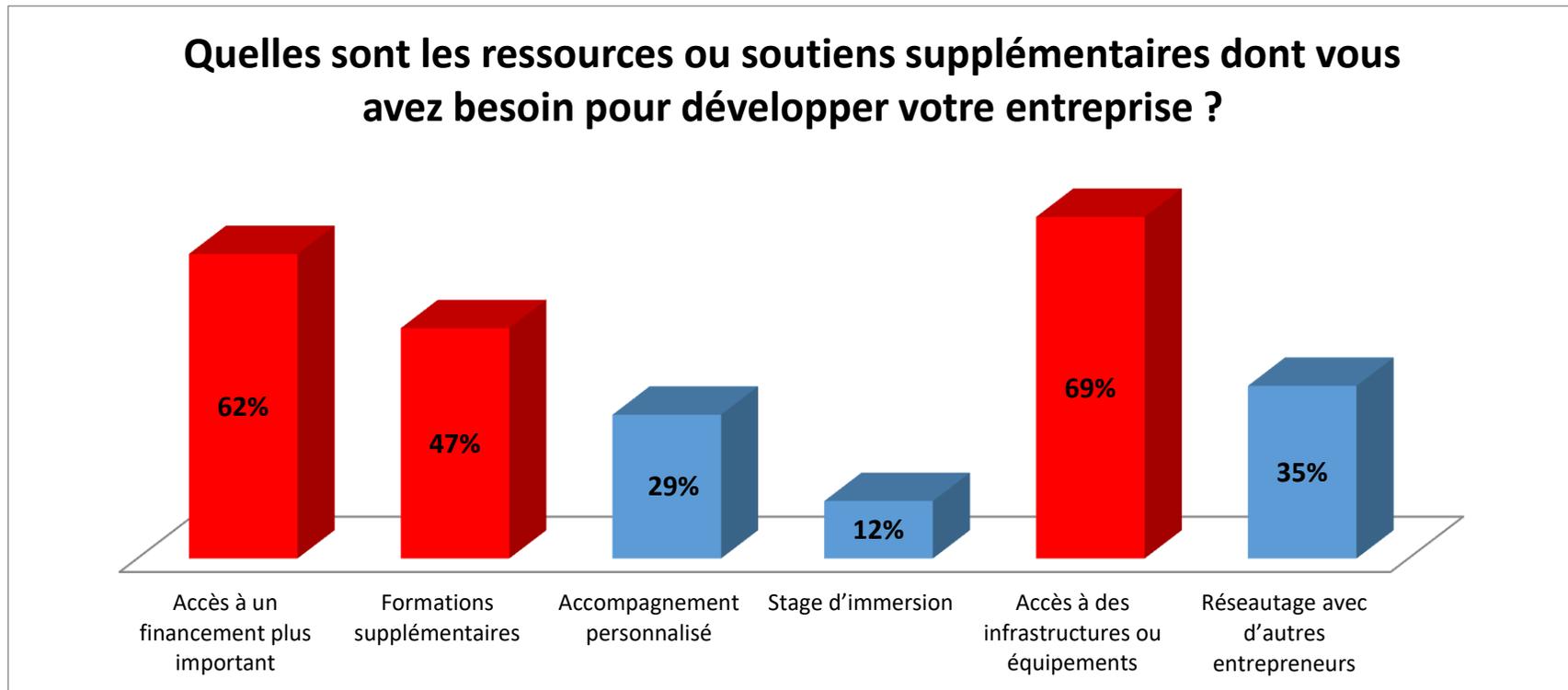
Au niveau national, l'insuffisance de la demande (problème d'écoulement de la production de biens ou de services) a été citée comme première contrainte par la plus grande proportion d'entreprises, soit 23,5%. Elle est suivie du manque de local adapté (14,9%), des impôts et taxes trop élevés (12,6%), de la difficulté d'approvisionnement en matières premières (9,5%), de la difficulté d'accès au crédit (7,5%), du manque de technologie spécialisée ou machines et pièces de rechange (6,4%), du coût du transport élevé (5,7%) et des difficultés d'approvisionnement en énergie (4,8%). Cependant, de faibles proportions d'entreprises ont identifié comme premiers obstacles l'insuffisance de personnel qualifié (3,0%), le coût élevé de la main d'œuvre (2,9%), les formalités administratives contraignantes (2,3%), les difficultés d'accès à la commande publique (1,9%) et l'accès limité aux structures d'appui aux entreprises (1,7%). Les deuxième et troisième contraintes les plus récurrentes sont l'insuffisance de la demande, le manque de local adapté, les taxes et impôts trop élevés, les difficultés d'approvisionnement en matières premières et les difficultés d'accès au crédit.

Tableau V. 1 : Répartition des entreprises selon la première, la deuxième et la troisième difficulté (%)

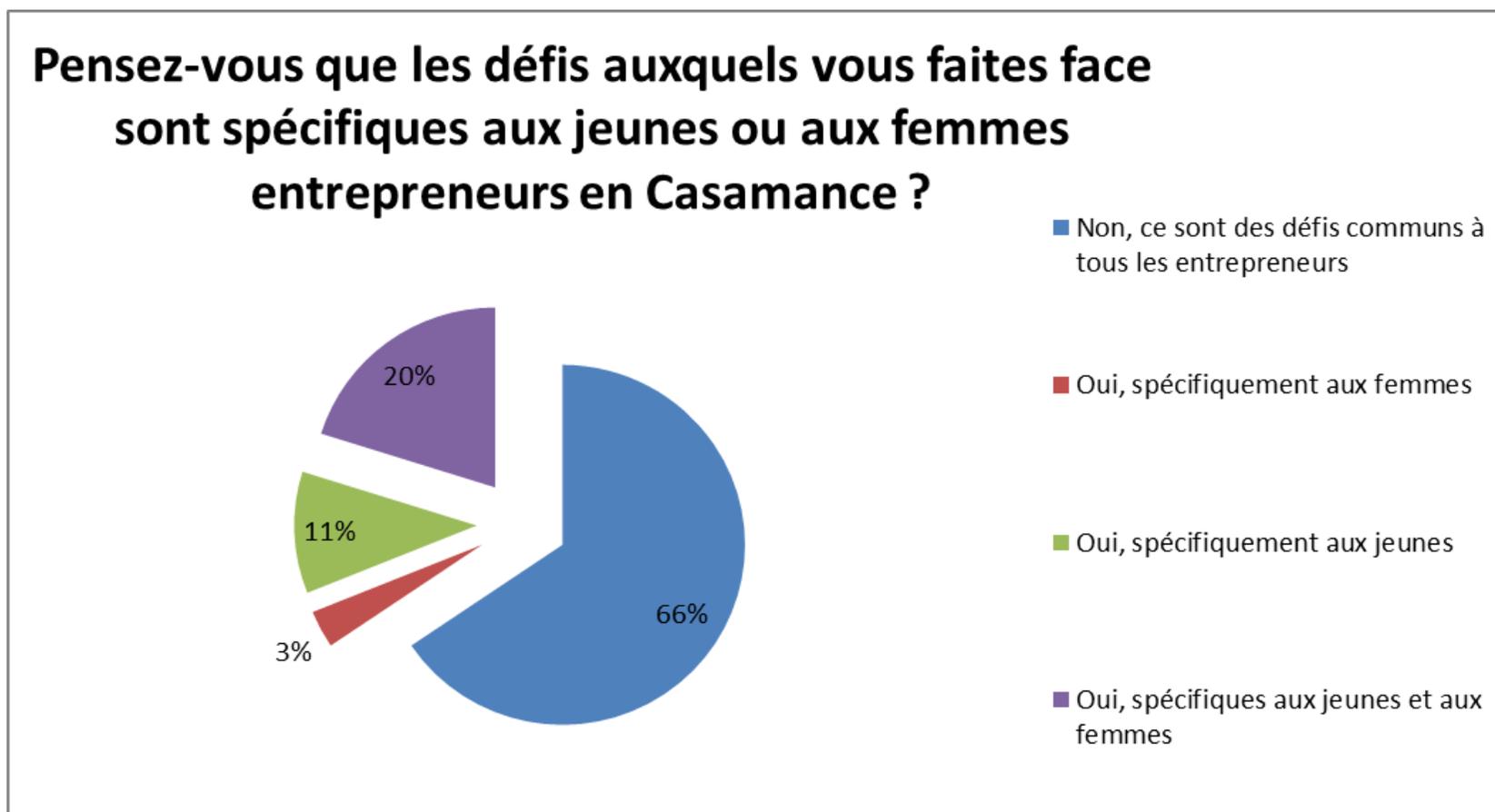
| Contrainte | Première contrainte | Deuxième contrainte | Troisième contrainte |
|--|---------------------|---------------------|----------------------|
| Insuffisance de la demande | 23,5 | 17,0 | 13,8 |
| Manque de local adapté | 14,9 | 16,6 | 15,8 |
| Taxes et impôts trop élevés | 12,6 | 9,7 | 7,2 |
| Difficultés d'approvisionnement en matières premières | 9,5 | 9,5 | 7,9 |
| Difficultés d'accès au crédit | 7,5 | 8,8 | 11,6 |
| Manque de technologie spécialisée/machines et pièces de rechange | 6,4 | 7,0 | 6,6 |
| Coût du transport élevé | 5,7 | 7,4 | 6,9 |
| Difficultés d'approvisionnement en énergie | 4,8 | 5,1 | 6,6 |
| Insuffisance de personnel qualifié | 3,0 | 1,3 | 1,5 |
| Coût élevé de la main d'œuvre | 2,9 | 2,2 | 1,7 |
| Formalités administratives contraignantes | 2,3 | 2,4 | 2,6 |
| Difficultés d'accès à la commande publique | 1,9 | 3,3 | 4,5 |
| Accès limité aux structures d'appui aux entreprises | 1,7 | 4,1 | 6,2 |
| Cherté des plateaux techniques ou commerciaux | 1,5 | 2,4 | 2,8 |
| Corruption | 1,3 | 2,0 | 2,9 |
| Lourdeurs des procédures de règlement des contentieux | 0,7 | 1,1 | 1,3 |

Source : ANSD/RGE 2016

Lorsqu'interrogés sur les ressources ou soutiens supplémentaires nécessaires à l'essor de leur entreprise, 83 entrepreneurs, représentant 69 % de l'échantillon, indiquent avoir besoin d'accéder à des infrastructures ou équipements (tels que des forages, des puits ou des bateaux de pêche). En comparaison, 74 entrepreneurs, soit 62 % des répondants, ont coché « Accès à un financement plus important ». Par ailleurs, 47 % des entrepreneurs expriment un besoin pour une formation complémentaire, plus spécifiquement adaptée à leur domaine d'activité. Il est important de noter que le type de financement le plus sollicité par les entrepreneurs est souvent constitué de subventions (sans obligation de remboursement). En effet, la plupart du temps, les entrepreneurs peinent à remplir les critères nécessaires pour accéder à d'autres types de financement, tels que les microcrédits ou les prêts bancaires. Cela s'explique par le fait qu'ils ne sont pas formalisés : ils ne sont ni enregistrés auprès des structures étatiques, ni dotés d'une comptabilité adéquate.

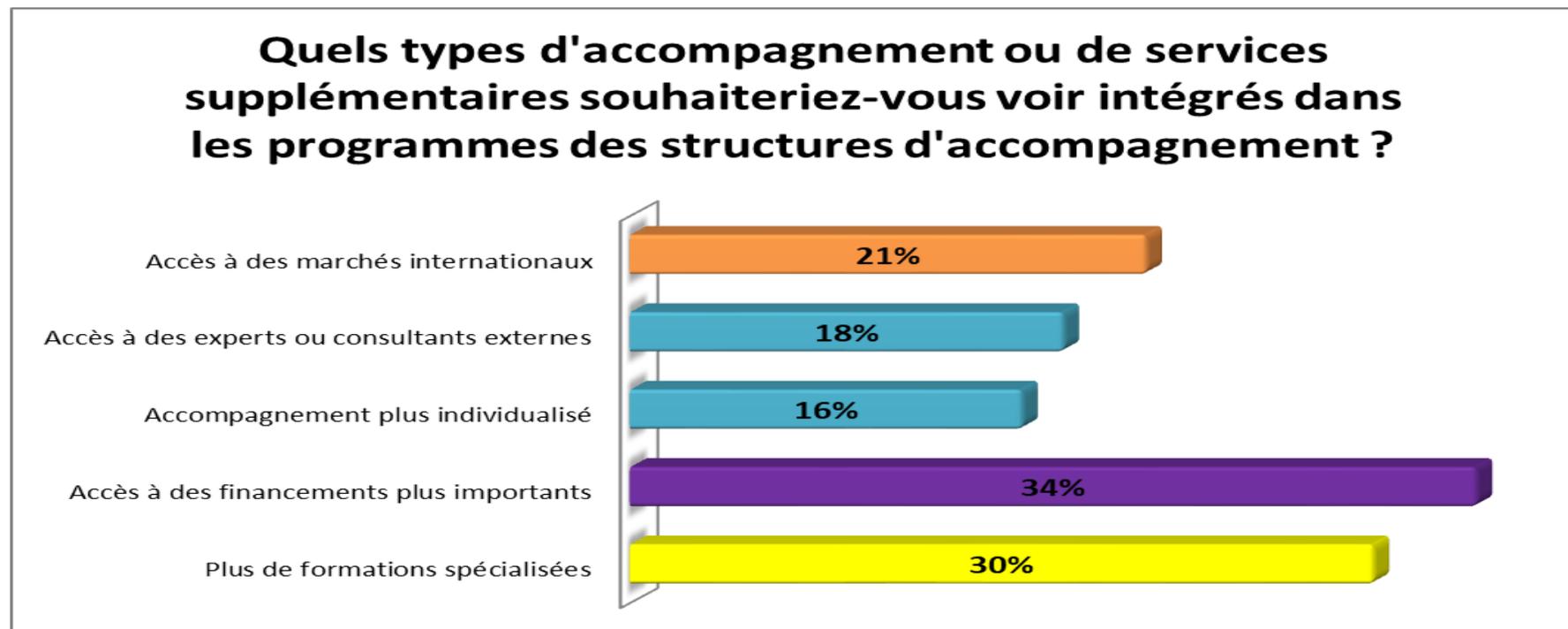


Parmi les jeunes entrepreneurs, 79 individus, représentant 66 % de l'échantillon, estiment que les défis qu'ils rencontrent sont des enjeux communs à l'ensemble des entrepreneurs de la région. En revanche, 20 % des répondants considèrent que ces défis sont spécifiques aux jeunes et aux femmes. De plus, 11 % des participants affirment que ces défis sont propres aux jeunes, tandis que 3 % (soit 3 jeunes femmes) estiment qu'ils sont exclusivement liés aux femmes.



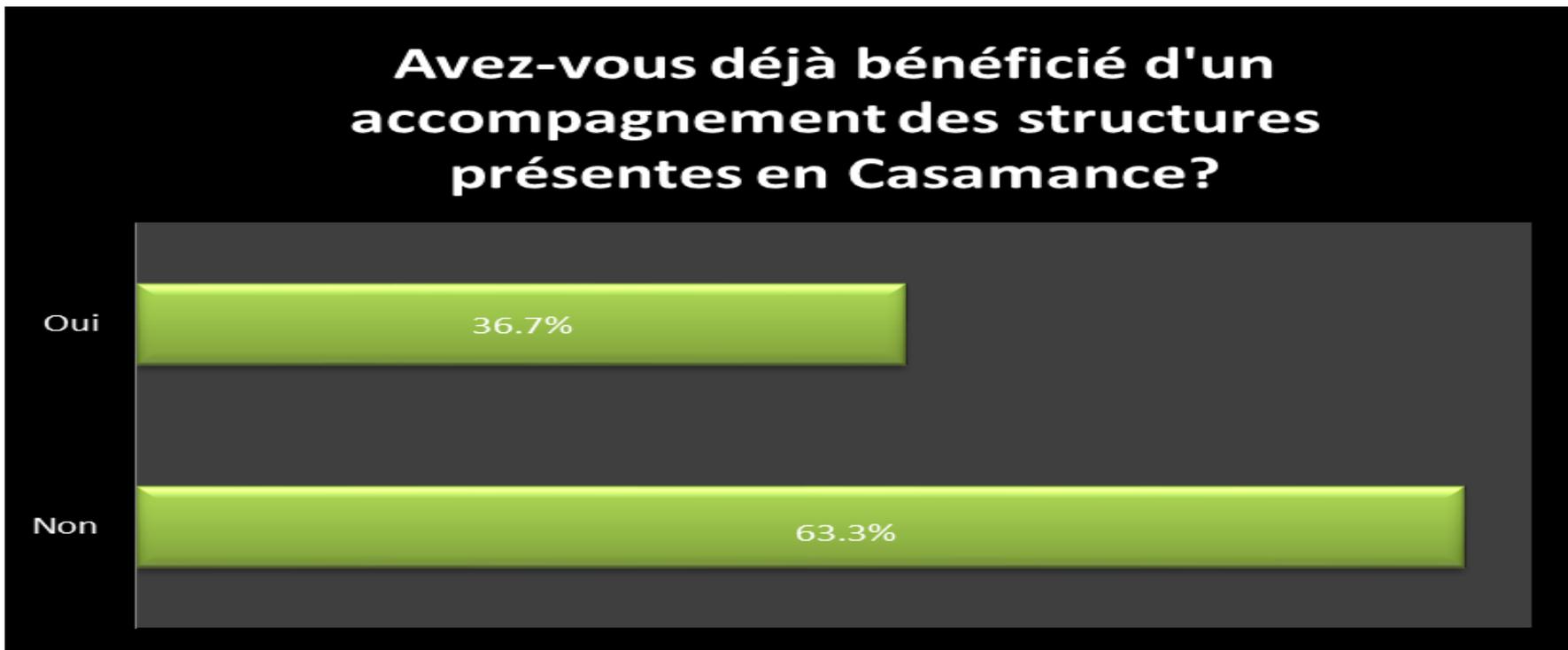
Dans le cadre de notre enquête, nous avons interrogé les participants sur les types de services d'accompagnement ou d'appui qu'ils souhaiteraient voir intégrés aux programmes proposés par les structures de soutien. Les résultats révèlent que 34 % des répondants expriment un besoin accru en termes d'« accès à des financements plus substantiels ». Par ailleurs, 30 % des participants privilégient des « formations spécialisées » adaptées à leur secteur d'activité, incluant, par exemple, des formations en agriculture, en maraîchage, ou des compétences spécifiques pour les tailleurs.

En outre, 21 % des participants manifestent le souhait d'être accompagnés dans l'« accès à des marchés internationaux », tandis que 18 % aimeraient bénéficier de l'expertise d'« experts ou consultants ». Enfin, 16 % des répondants indiquent une préférence pour un accompagnement plus individualisé.



3.2 Évaluation de l'accompagnement existant

Parmi les entrepreneurs interrogés, 63,3 % (n = 76) n'ont jamais bénéficié d'un accompagnement de la part des structures présentes en Casamance. En revanche, 36,7 % (n = 44) des jeunes entrepreneurs ont déclaré avoir reçu un soutien en entrepreneuriat au moins une fois de la part de ces mêmes structures.



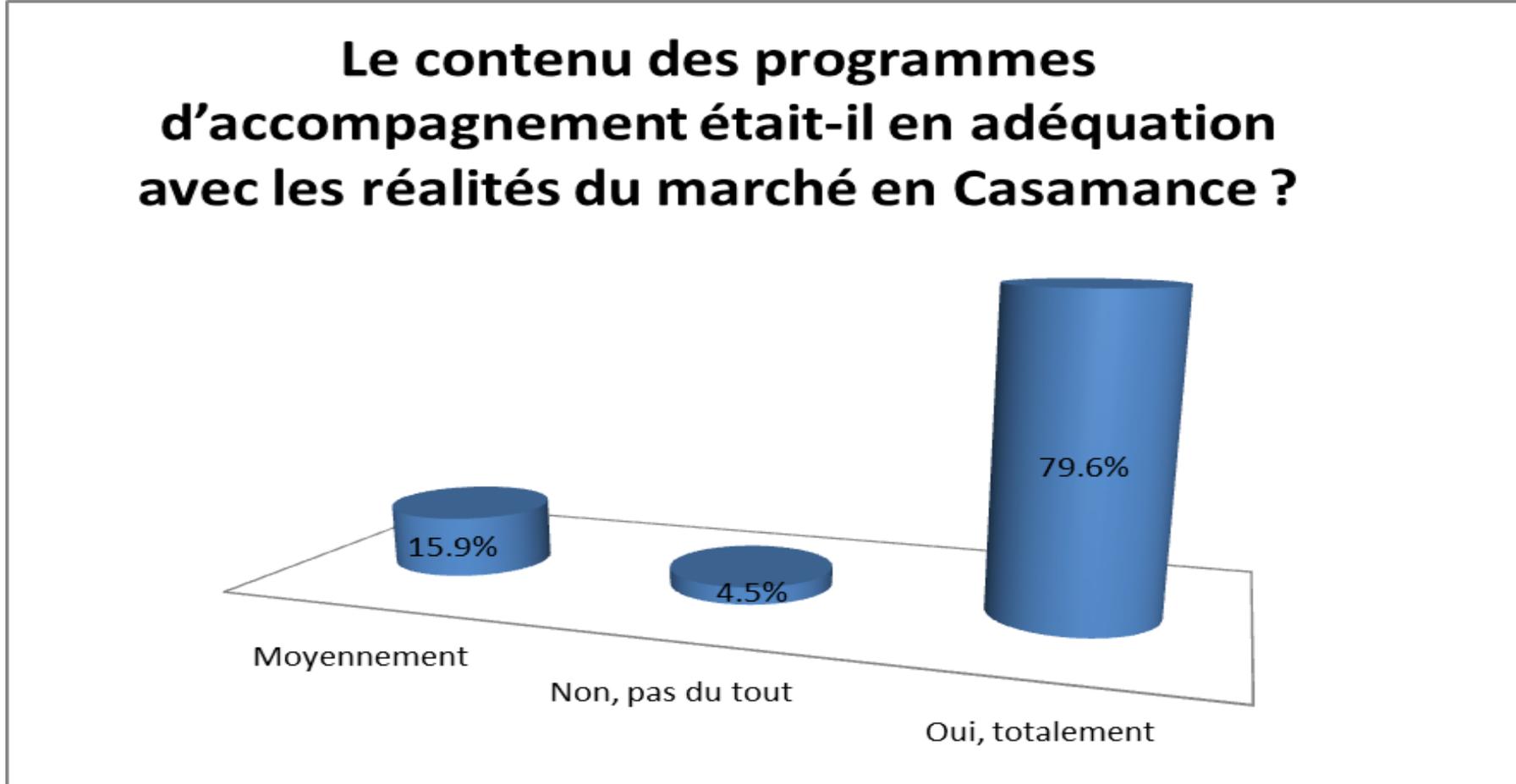
Les structures ayant contribué à l'accompagnement des entrepreneurs interrogés dans notre étude sont les suivantes :



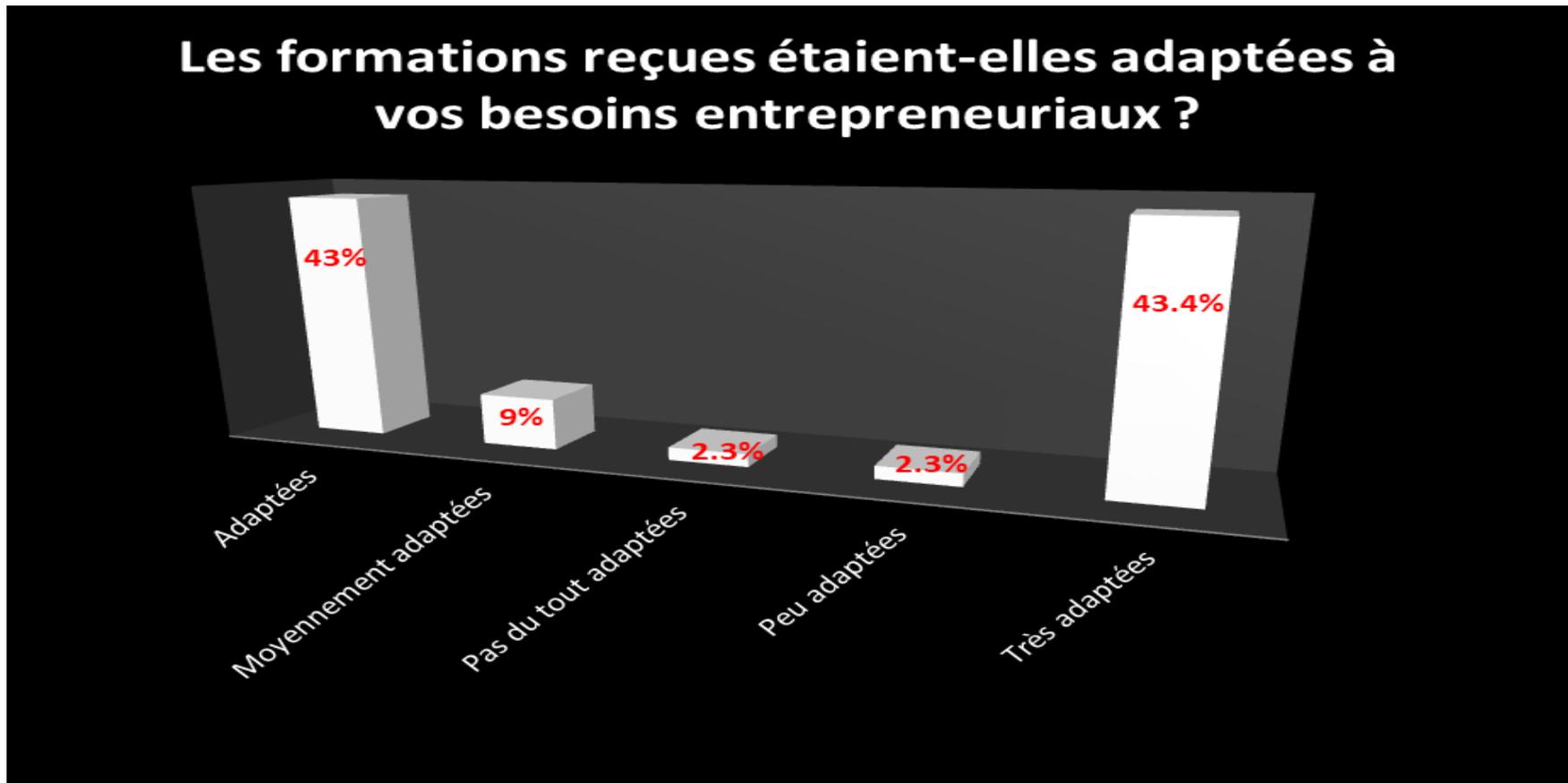
PROJET SIFA (SITE INTÉGRÉ DE FORMATION AGRICOLE)



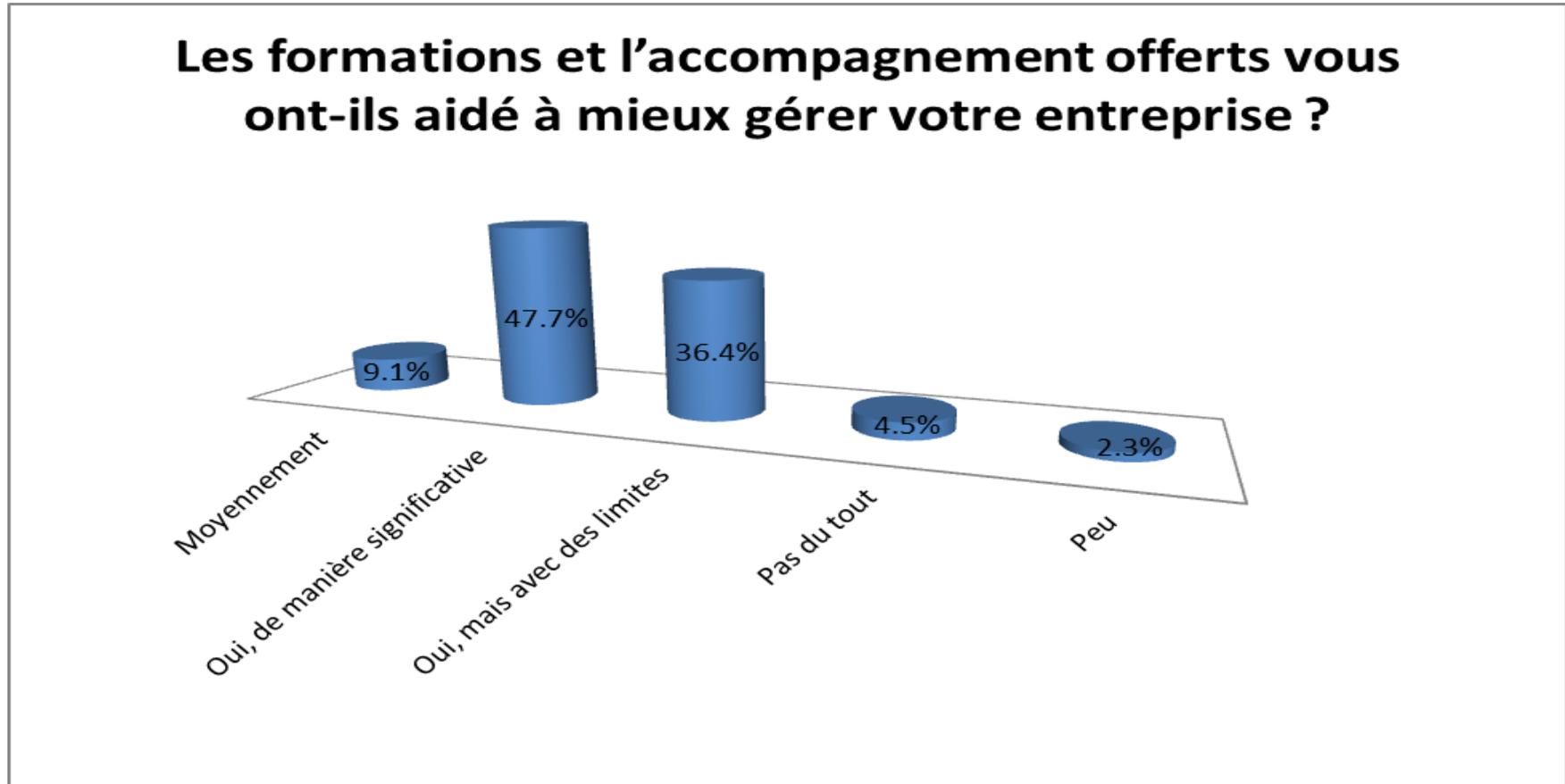
Une proportion significative de 79 % des entrepreneurs ayant bénéficié d'un accompagnement par ces structures estime que le contenu des programmes est en adéquation avec les réalités du marché en Casamance. En revanche, 15,9 % des répondants jugent que le contenu des programmes présente une adéquation moyenne avec les réalités du marché. Enfin, seuls 4,5 % des entrepreneurs considèrent que le contenu des programmes n'est pas du tout en phase avec les dynamiques du marché local.



Dans l'échantillon étudié, 86,4 % des entrepreneurs bénéficiant d'un accompagnement des structures présentes en Casamance évaluent les formations reçues comme étant en adéquation avec leurs besoins entrepreneuriaux. En revanche, 13 % des répondants jugent que ces formations étaient moyennement, voire peu ou pas du tout, adaptées à leurs attentes.

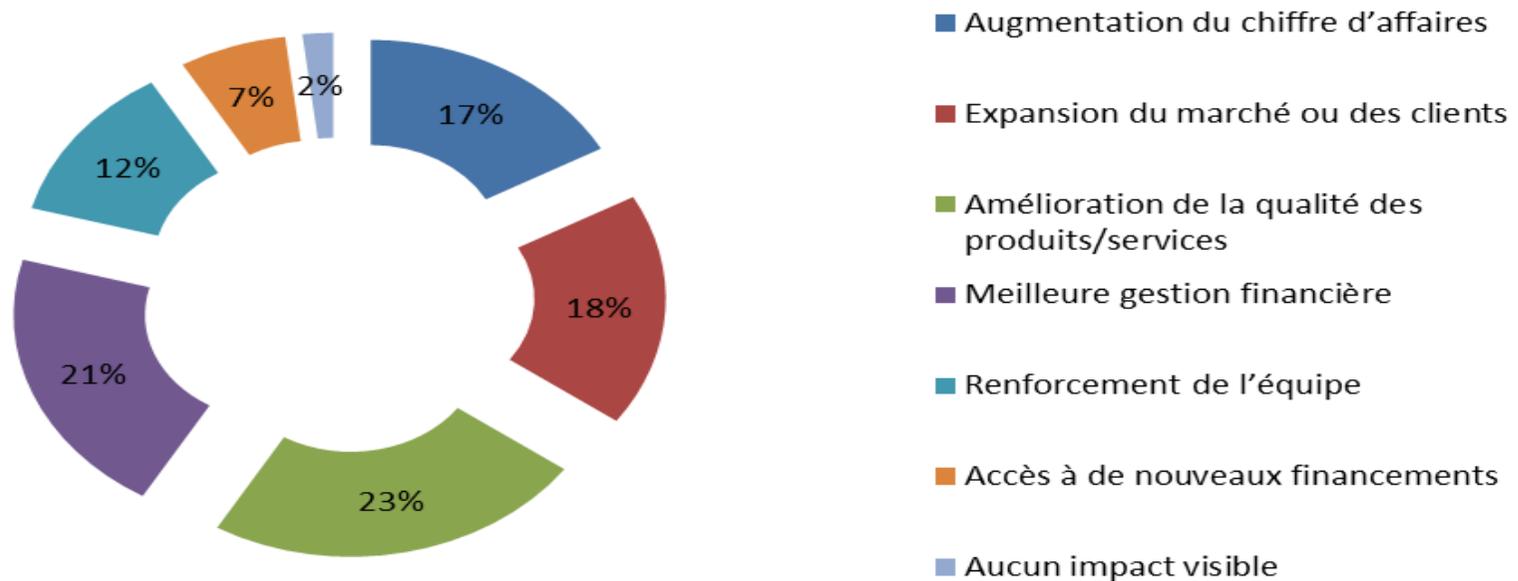


Les formations et l'accompagnement fournis ont conduit à une amélioration significative dans la gestion des entreprises pour 47,7 % des entrepreneurs bénéficiaires. Par ailleurs, 36,4 % des entrepreneurs ont signalé avoir obtenu l'aide attendue, bien que cette assistance présente certaines limitations.

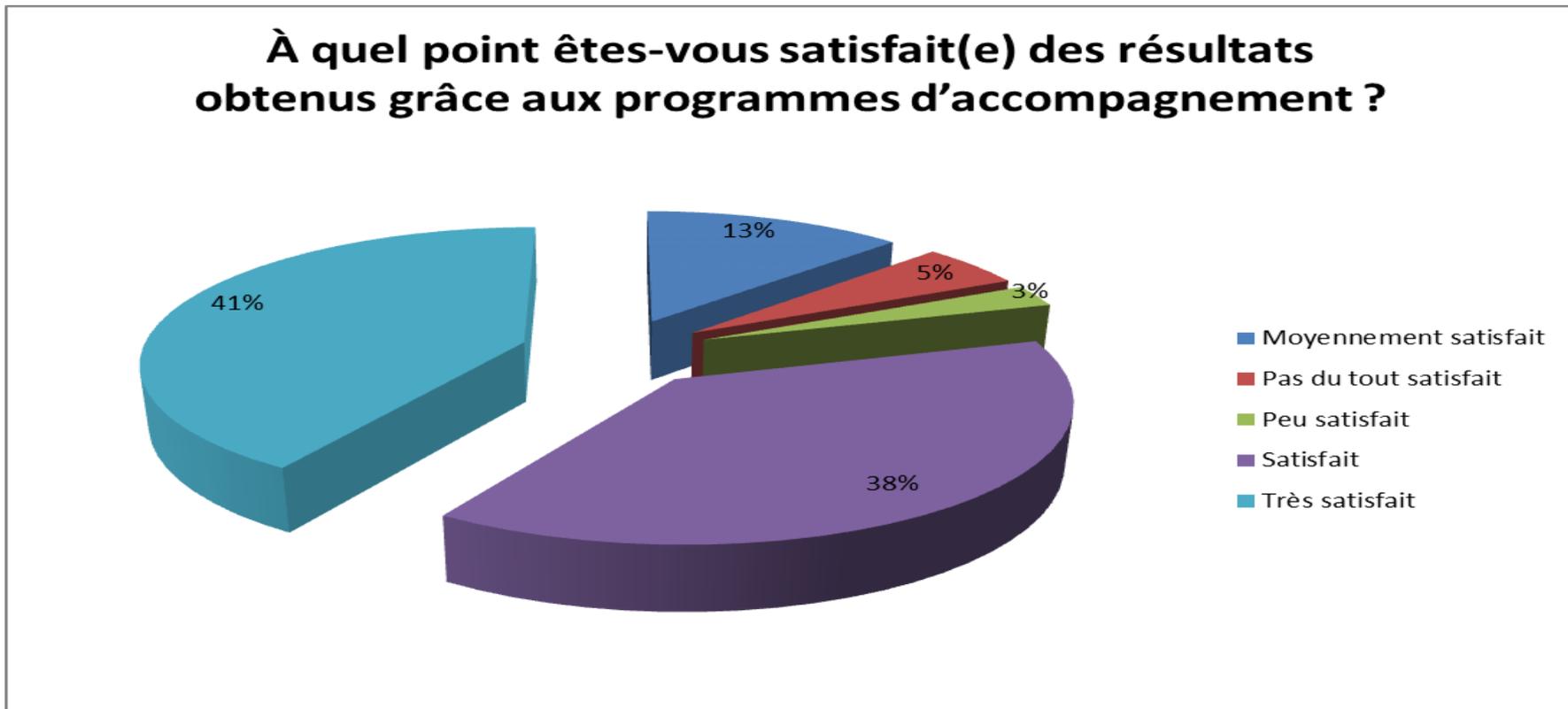


Selon les données recueillies, 23 % des bénéficiaires ont rapporté que l'accompagnement reçu a eu un impact direct sur le développement de leur entreprise, se traduisant par une amélioration de la qualité de leurs produits ou services. De plus, 21 % des répondants ont identifié une meilleure gestion financière comme un effet direct de cet accompagnement. Par ailleurs, 18 % des participants ont indiqué que cet accompagnement a favorisé l'expansion de leur part de marché ou de leur clientèle.

Quel a été l'impact direct de l'accompagnement sur le développement de votre entreprise ?

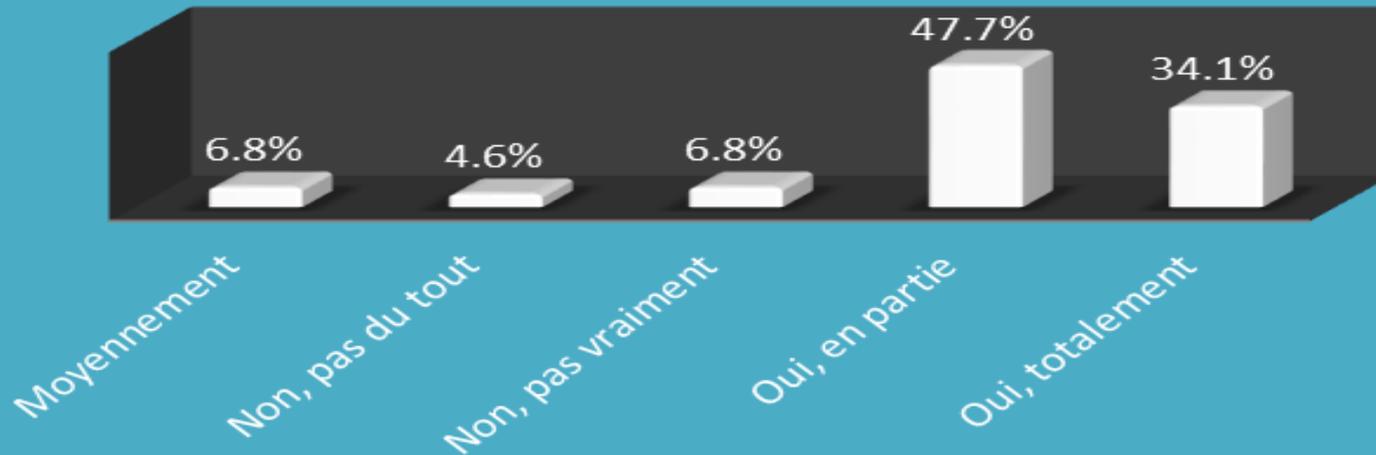


Les données révèlent que 41 % des participants expriment un niveau de satisfaction élevé concernant les résultats obtenus grâce aux programmes d'accompagnement. Par ailleurs, 38 % des répondants se déclarent satisfaits, tandis que 21 % manifestent une satisfaction modérée à faible, se répartissant entre les catégories « moyennement satisfaits », « peu satisfaits » et « pas du tout satisfaits ». Cette répartition indique une majorité de bénéficiaires satisfaits, mais souligne également une proportion non négligeable d'insatisfaction parmi les participants.

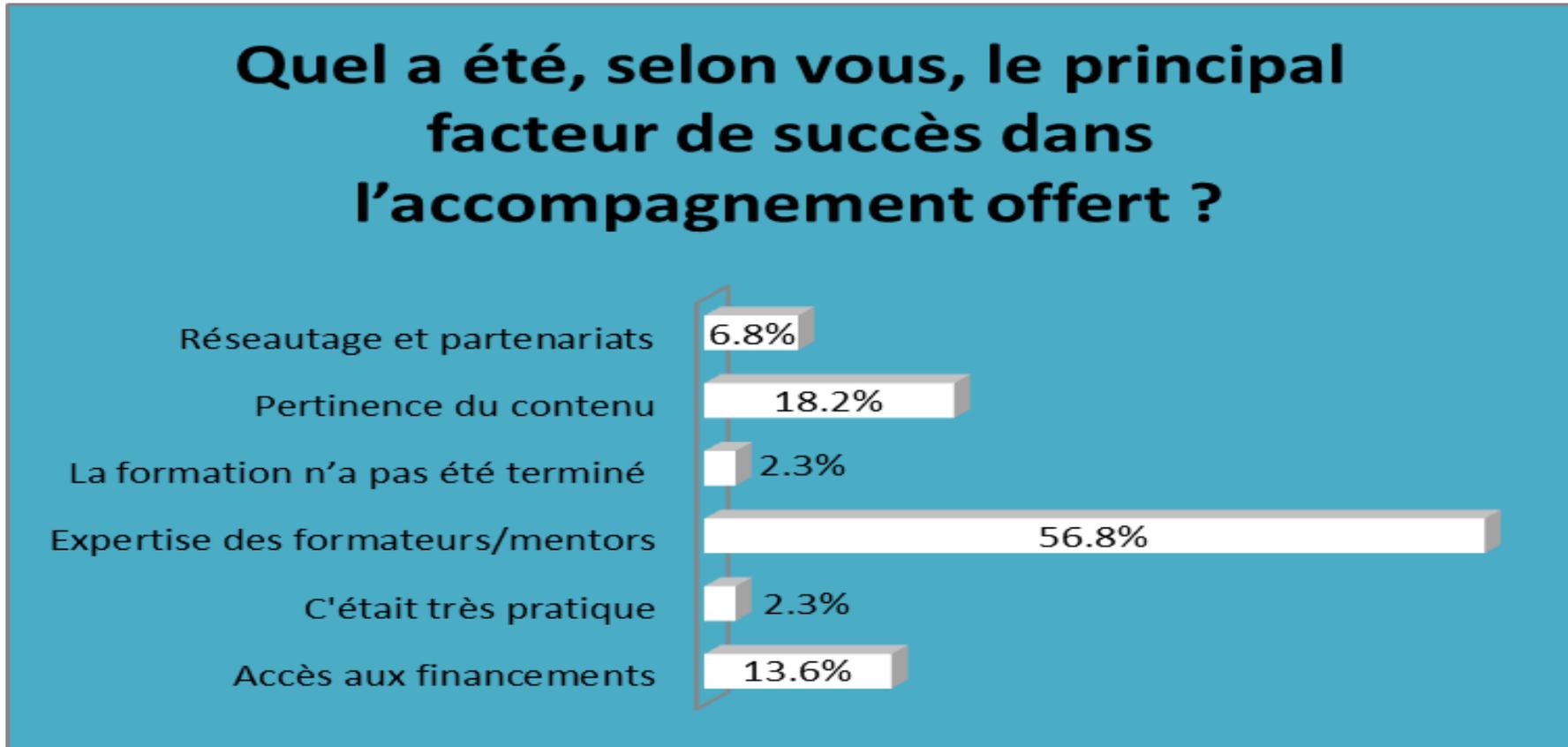


Selon les données recueillies, 47,7 % des entrepreneurs déclarent que les programmes d'accompagnement leur ont permis de surmonter partiellement les principaux défis rencontrés. En outre, 34,1 % des répondants indiquent que ces programmes ont conduit à une résolution totale des défis identifiés. En revanche, 18,2 % des entrepreneurs estiment que les programmes ont eu un impact limité, n'ayant permis qu'une surmontée moyenne, voire nulle, des obstacles auxquels ils étaient confrontés.

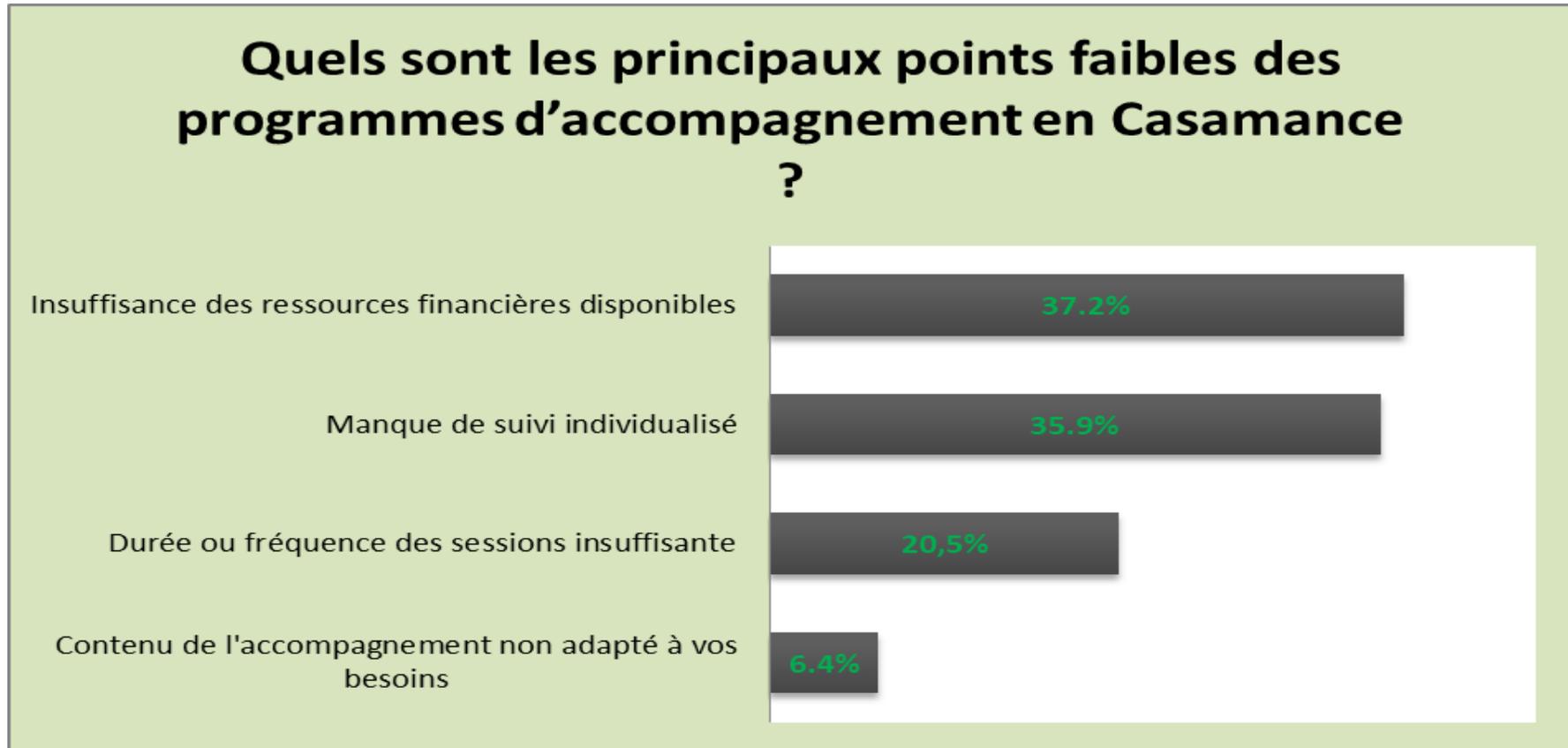
Les programmes d'accompagnement vous ont-ils permis de surmonter les principaux défis auxquels vous faisiez face ?



Pour les entrepreneurs bénéficiant de l'accompagnement des structures présentes en Casamance, les principaux déterminants de la réussite de ce soutien sont les suivants : l'expertise des formateurs ou mentors, citée par 56,8 % des répondants, suivie de la pertinence du contenu du programme, mentionnée par 18,2 %. En troisième position, l'accès aux financements est également identifié comme un facteur clé.



Lors de l'analyse des principales faiblesses des programmes d'accompagnement en Casamance, la variable « insuffisance des ressources financières » a été identifiée comme le facteur prédominant, représentant 37,2 % des réponses. En deuxième position, le « manque de suivi individualisé » a été mentionné par 35,9 % des répondants. Enfin, la variable « durée ou fréquence des sessions jugées insuffisantes » a recueilli 20,5 % des réponses, se classant ainsi en troisième position.



3.3 Synthèse des recommandations proposées

Les entrepreneurs interrogés lors de notre enquête ont formulé des recommandations variées pour renforcer l'écosystème entrepreneurial local, en soulignant notamment trois axes clés : le financement, la formation et l'accompagnement personnalisé.

D'abord, le **besoin d'augmenter les financements** est largement exprimé. Les entrepreneurs souhaitent bénéficier de subventions, de financements accessibles, et d'un soutien financier pour lancer et développer leurs projets. Ils insistent aussi sur la nécessité de coupler ces appuis financiers avec un **accompagnement technique** pour maximiser leur impact. Par ailleurs, ils soulignent l'importance de garantir un suivi strict et une évaluation rigoureuse après les financements pour s'assurer que les fonds sont bien utilisés et pour maintenir le développement des initiatives financées.

Ensuite, la **formation continue et spécialisée** apparaît comme une priorité. Les entrepreneurs estiment qu'il est crucial d'offrir des formations spécifiques à chaque secteur, en particulier pour maîtriser les équipements et outils techniques adaptés à leur domaine d'intervention (notamment dans les filières agricoles, avicoles, etc.). Les formations doivent être adaptées aux besoins concrets et évolutifs des entrepreneurs, leur permettant de bâtir une base solide pour leurs entreprises. Ils insistent aussi sur l'importance de sensibiliser les jeunes à l'entrepreneuriat dès le début et de faciliter l'accès aux formations et aux outils pratiques nécessaires.

Enfin, un **accompagnement personnalisé** est vivement souhaité. Les entrepreneurs expriment le besoin d'une approche individualisée, qui tient compte des spécificités et des besoins uniques de chaque projet. Il est ainsi recommandé de consulter les bénéficiaires avant l'achat de matériel pour éviter le gaspillage et mieux répondre aux attentes de chacun. Ils souhaitent aussi un soutien personnalisé, qui

inclut une communication ouverte, des conseils adaptés, et l'établissement d'objectifs clairs pour les guider tout au long de leur parcours entrepreneurial.

Ils préconisent aussi d'étendre les programmes de sensibilisation et de vulgarisation des initiatives d'accompagnement aux zones plus reculées pour une meilleure inclusion de tous les jeunes, notamment ceux en milieu ruraux. Ils insistent également sur l'importance d'encourager les femmes à entreprendre, en leur offrant un soutien financier et un accompagnement adapté.

Ces recommandations montrent que pour soutenir durablement l'entrepreneuriat en Casamance, il est essentiel de combiner le financement avec un accompagnement technique et une formation continue, tout en offrant un suivi personnalisé et en renforçant les infrastructures et équipements adaptés.

4. Discussion

- **Limitations de l'étude et points à approfondir**

La première limitation de cette étude réside dans les contraintes de ressources, tant financières qu'humaines, qui ont restreint la phase de collecte des données. De plus, l'absence d'une base de données fiable regroupant les jeunes entrepreneurs (âgés de 18 à 35 ans) en Casamance (régions de Ziguinchor, Kolda et Sédhiou) nous a empêchés d'utiliser une méthode d'échantillonnage probabiliste pour déterminer la taille de l'échantillon cible. Par conséquent, nous avons opté pour un échantillon aléatoire de convenance composé de 120 entrepreneurs répartis de manière équilibrée sur les trois régions. Cependant, en raison du caractère non probabiliste et de la taille restreinte de l'échantillon, les résultats de cette enquête ne sont pas généralisables à l'ensemble de la population cible. Néanmoins, ces données fournissent une base d'information pertinente pour identifier les tendances et les opinions des entrepreneurs dans cette zone.

Aussi, dans le contexte actuel marqué par la pauvreté et le manque de connaissances sur l'entrepreneuriat, il est récurrent de constater que de nombreux jeunes entrepreneurs pensent que tous leurs problèmes pourraient être résolus par un financement supplémentaire. C'est pourquoi, dans la majorité des études portant sur notre cible, le besoin de financement est systématiquement cité comme le premier défi, au détriment des besoins en connaissances et en compétences techniques. Cela souligne la nécessité d'approfondir l'analyse pour comprendre les véritables enjeux qui se cachent derrière cette demande de financement.

En raison de la faible accessibilité aux technologies numériques et du niveau d'éducation limité dans la région ciblée par l'enquête, nous avons dû recueillir les réponses en assistant directement les participants. En effet, beaucoup d'entre eux rencontrent des difficultés avec le français, ce qui nous a amenés à traduire les questions dans les langues locales pour recueillir les réponses, puis à

les transcrire nous-mêmes. Bien que cette démarche se soit révélée fastidieuse, elle était nécessaire pour garantir la fiabilité et la qualité des données collectées.

À l'avenir, il sera nécessaire de développer et d'optimiser des méthodes de collecte de données et des stratégies d'échantillonnage plus représentatives, afin d'augmenter la taille de notre échantillon d'entrepreneurs. Cela nous permettra d'évaluer la robustesse de nos tendances actuelles et de vérifier leur validité statistique.

- **Perspectives d'évolution pour un écosystème entrepreneurial inclusif**

- A. Renforcement de l'accès au financement** : Étant donné que l'accès au financement a été identifié comme le principal obstacle par 78 jeunes entrepreneurs, il est crucial d'explorer des solutions de financement adaptées. Cela peut inclure la création de fonds d'amorçage dédiés aux jeunes et aux femmes, des microcrédits, ainsi que des partenariats avec des institutions financières pour faciliter l'octroi de prêts à des conditions avantageuses.
- B. Développement des infrastructures et équipements** : Une majorité d'entrepreneurs ont exprimé le besoin d'accéder à des infrastructures et équipements spécifiques. Le développement de telles infrastructures, notamment dans les domaines de l'agriculture et des services, pourrait améliorer les capacités opérationnelles des entreprises et leur compétitivité.
- C. Formation et renforcement des compétences** : La nécessité de formations spécialisées a été mise en évidence. Il est donc important de développer des programmes de formation adaptés aux besoins et contextes spécifiques des entrepreneurs, notamment dans des secteurs clés comme l'agriculture, le commerce et le numérique. Ces formations devraient inclure des compétences en gestion, marketing et vente.

- D. **Accompagnement personnalisé** : L'établissement de dispositifs d'accompagnement individualisés peut aider les entrepreneurs à surmonter les défis spécifiques qu'ils rencontrent. Cela peut impliquer un mentorat, des ateliers pratiques et des sessions de coaching sur des sujets d'actualité pertinents pour leurs activités.
- E. **Promotion de l'entrepreneuriat féminin** : En mettant l'accent sur l'inclusion des femmes dans les programmes d'accompagnement, on peut renforcer leur participation dans l'écosystème entrepreneurial. Des initiatives ciblées visant à surmonter les obstacles spécifiques auxquels les femmes font face pourraient encourager leur engagement entrepreneurial. Mais aussi collaboré avec des organisations féminines locales comme Plateforme des Femmes pour la Paix en Casamance – PFPC pour Co construire des initiatives 100% pour les femmes.
- F. **Facilitation de l'accès aux marchés** : Pour aider les entrepreneurs à élargir leur clientèle, il est important de développer des stratégies d'accès aux marchés locaux et internationaux. Cela peut inclure des foires commerciales, des plateformes de vente en ligne, et des programmes de mise en réseau avec des acteurs économiques clés. Mais au préalable, il faudra des sensibilisations et des formations pratiques à l'utilisation du numérique, car la zone accuse un retard important sur cet aspect de la vie économique mondiale.
- G. **Évaluation et ajustement continu des programmes** : La mise en place d'un mécanisme d'évaluation continue des programmes d'accompagnement permettra d'adapter les interventions en fonction des résultats obtenus et des retours des bénéficiaires. Une rétroaction régulière contribuera à la pérennité des dispositifs d'accompagnement.

5. Conclusion

- **Bilan global des découvertes de l'étude**

L'enquête menée a permis de dresser un état des lieux précis de l'écosystème entrepreneurial des jeunes et des femmes en Casamance. Les résultats révèlent une dynamique entrepreneuriale prometteuse, mais également des défis significatifs. Les répondants ont exprimé des besoins clairs en matière de formation, de financement et de soutien technique. En outre, la recherche a mis en lumière des inégalités d'accès aux ressources, en particulier pour les femmes, qui rencontrent davantage de barrières à l'entrepreneuriat. L'analyse des données a également identifié des secteurs d'activité à fort potentiel de développement, comme l'agriculture durable et les services numériques, qui pourraient être davantage encouragés par des initiatives locales.

- **Contributions aux objectifs du projet REACH**

Les conclusions de l'étude s'inscrivent parfaitement dans les objectifs du projet REACH. En révélant les lacunes et les opportunités de l'écosystème entrepreneurial en Casamance, l'enquête fournit des éléments clés pour orienter les actions du projet vers une meilleure accessibilité à l'entrepreneuriat social pour les jeunes et les femmes. Les recommandations issues de l'enquête, telles que l'amélioration des programmes de formation, le soutien à l'accès au financement et le renforcement des structures d'accompagnement comme Jógjëf, permettront d'atteindre l'objectif d'un écosystème entrepreneurial inclusif. De plus, ces résultats serviront à sensibiliser les décideurs politiques sur la nécessité d'adapter leurs interventions aux réalités locales.

- **Perspectives de développement**

Pour garantir la pérennité et l'impact des initiatives entreprises dans le cadre du projet REACH, il est essentiel d'adopter une approche systémique et collaborative. La mise en place de partenariats stratégiques avec des organisations locales, des institutions financières et des acteurs de la société civile sera cruciale. De plus, l'intégration de mécanismes de suivi et d'évaluation permettra d'ajuster les interventions en fonction des évolutions de l'écosystème entrepreneurial. À long terme, le projet REACH pourrait servir de modèle pour d'autres régions du Sénégal et au-delà, favorisant ainsi une dynamique entrepreneuriale inclusive et durable, capable de transformer les défis en opportunités pour les femmes et les jeunes dans les territoires marginalisés.

Annexes

[Annexes techniques \(questionnaire complet\)](#)

[Données brutes résumées et tableaux des résultats](#)