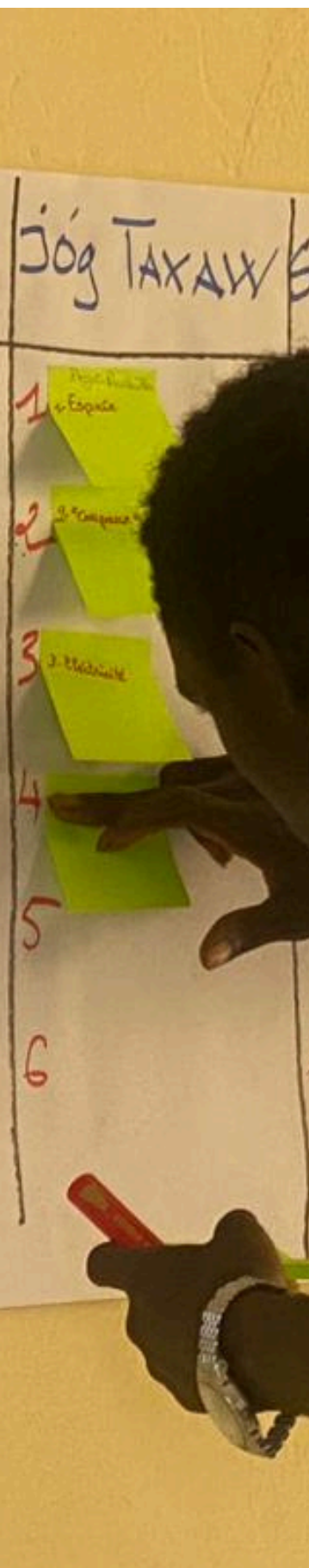




RAPPORT DE CAPITALISATION DU PROJET **reach**

2023 - 2025

SOMMAIRE



INTRODUCTION 01

MÉTHODOLOGIE 02

SUCCÈS 02

Renforcement des compétences entrepreneuriales
Développement d'activités économiques viables
Impact économique local
Impact social local
Effet multiplicateur et changements structurels
Perception de la qualité de l'accompagnement
Renforcement de l'écosystème entrepreneurial

ÉCHECS & LIMITES 09

Durée des formations et de l'incubation
Suivi post-incubation
Prise en charge logistique

POTENTIALITÉS 10

Dynamique entrepreneuriale locale
Mise en réseau et synergies locales
Opportunités de partenariats stratégiques
Possibilités d'expansion géographique

OBSTACLES 11

Accès aux financements complémentaires
Contraintes administratives et réglementaires
Enjeux d'infrastructure et de marché
Vulnérabilité des entrepreneurs

ENSEIGNEMENTS CLÉS 12

RECOMMANDATIONS STRATÉGIQUES 12

CONCLUSION 14

PAROLES D'INCUBÉS : DES TRAJECTOIRES QUI INSPIRENT LE CHANGEMENT 15

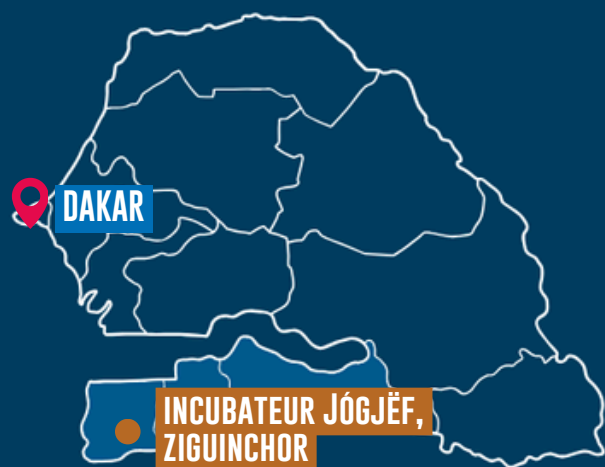
REMERCIEMENTS : NOS PARTENAIRES PROJET 16

ANNEXES 18



INTRODUCTION

Le projet REACH (Rendre l'Entrepreneuriat Accessible à CHacun.e), mis en œuvre par l'incubateur Jógjéf du Groupe SOS (PULSE) et financé par l'Agence Française de Développement avec l'appui de la Fondation BOA, a pour objectif de **renforcer l'entrepreneuriat des jeunes et des femmes en Casamance, au Sénégal.**



Pour atteindre cet objectif, REACH repose sur un dispositif intégré comprenant des sessions de sensibilisation à l'entrepreneuriat, des formations structurées, des programmes d'idéation et d'incubation, ainsi qu'un appui financier accompagné d'un suivi post-accompagnement des bénéficiaires.

Ce rapport de capitalisation vise à tirer les leçons des différentes étapes du projet sur la période 2023–2025 en s'appuyant sur des entretiens qualitatifs avec les incubés, les statistiques de participation, ainsi que les retours collectifs des ateliers de sensibilisation et de formation.

L'analyse s'organise autour de quatre axes : les succès obtenus, les échecs et limites, les potentialités identifiées, et les obstacles rencontrés.

MÉTHODOLOGIE

La méthodologie adoptée pour cette capitalisation repose sur une approche mixte, participative et itérative, combinant l'analyse documentaire, la collecte de données quantitatives et qualitatives, et une analyse structurée des effets et impacts.

Elle s'appuie sur le **modèle SEPO (Succès – Échecs – Potentialités – Obstacles)**, offrant une lecture dynamique et globale des résultats du projet REACH sur la période 2023–2025.

Cette démarche a permis de valoriser les apprentissages, de mettre en lumière les réussites et d'identifier les défis structurels à relever pour renforcer l'impact et la durabilité du projet.

SUCCÈS

RENFORCEMENT DES COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES

Un des résultats les plus significatifs du programme est **l'amélioration des capacités techniques, financières et managériales** des jeunes entrepreneurs accompagnés. En effet, les modules pratiques en gestion d'entreprise, business model, comptabilité, production, marketing et communication ont permis à des bénéficiaires de transformer des activités informelles en microentreprises structurées.

Cette montée en compétences se traduit non seulement par une meilleure planification et tenue de registres, mais aussi par **une capacité accrue à définir une offre, fixer des prix justes et solliciter des financements** selon le témoignage de plusieurs incubés.

Sira Gassama, artiste slameuse devenue entrepreneuse culturelle, témoigne d'une évolution remarquable :



Avant l'accompagnement, je me voyais juste comme une artiste. REACH m'a appris à me voir comme une entrepreneure. J'ai pu structurer mon projet autour de trois volets - éducation artistique, artisanat et événements - et je sais maintenant où je veux aller. On m'a donné les outils pour transformer mon art en entreprise.



DÉVELOPPEMENT D'ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES VIABLES

L'accompagnement de Jógjēf a permis à de nombreux incubés de **lancer ou d'accroître leurs activités** : production de jus locaux, transformation de produits agricoles, artisanat, numérique, etc.

Certains entrepreneurs, comme Maly Seidy, ont pu **diversifier leurs activités** (lait caillé & transfert d'argent), élargissant ainsi leur base de clients et augmentant leurs revenus.

IMPACT ÉCONOMIQUE LOCAL

Statut du projet	Nombre	% du total	Emplois créés
Actif / En activité	23	58%	151
En développement	4	10%	17
En pause / En restructuration	5	13%	4
Transformé / Réorienté	1	3%	2
Arrêté / Clôturé	4	10%	0
Non joint / Injoignable	3	8%	0
Total	40	100%	174

GRAPHIQUE 1 - RÉPARTITION DES PROJETS PAR STATUT

Le projet REACH a généré une dynamique entrepreneuriale tangible en Casamance, traduite par **une augmentation de l'activité économique locale**.

Grâce à un appui combiné en sensibilisation, idéation, incubation et financement, REACH a accompagné des initiatives majoritairement issues de secteurs productifs tels que l'agroalimentaire, l'économie circulaire et les services. Cette répartition sectorielle montre que REACH a su s'aligner sur les ressources locales disponibles et les besoins réels des communautés.¹

L'impact économique se mesure également à travers la création d'emplois. On estime à près de 174 emplois directs et indirects générés. Ce résultat est particulièrement important dans un contexte de chômage élevé chez les jeunes et de déséquilibres économiques territoriaux.²

1. Le secteur primaire est composé des sous-secteurs : la pêche, l'agriculture et l'élevage. Il occupe environ 90% des actifs de la région pendant 3 à 4 mois de l'année globalement en Casamance : <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/1917688>

2. Le taux de chômage (élargi) est plus élevé en milieu rural (22,8%) qu'en zone urbaine (16,4%). Selon la tranche d'âge, il est nettement plus élevé chez les jeunes, atteignant 24,0% contre 13,6% chez les adultes). Enquête nationale sur l'Emploi au Sénégal (ENES) Deuxième trimestre 2025

IMPACT SOCIAL LOCAL

Sur le plan social, REACH a eu **un effet transformateur sur les parcours individuels et collectifs des bénéficiaires**, en particulier les jeunes femmes et les mères de famille.

Avec **45% de femmes participantes**, le projet a joué un rôle déterminant dans la **promotion de l'autonomisation féminine**, en permettant à ces femmes de développer une activité génératrice de revenus, d'améliorer leur statut au sein de leur foyer et de s'imposer comme **actrices économiques reconnues dans leur communauté**.

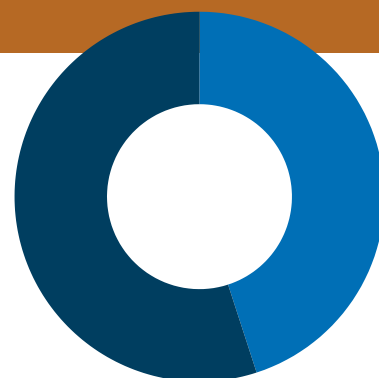
Seydi, jeune promoteur du projet Naima Fuladu témoigne en ces termes :



Avant REACH, j'avais l'idée d'entreprendre, mais je ne savais pas comment l'exprimer ni par où commencer.

Grâce à la formation, j'ai appris à défendre mon projet, à être patient et persévérant. Aujourd'hui, j'ai une activité stable, j'ai diversifié mes revenus et j'inspire d'autres jeunes de ma zone à se lancer.

Homme
55%



Femme
45%

GRAPHIQUE 2 - RÉPARTITION DES BÉNÉFICIAIRES SELON LE GENRE





Les témoignages recueillis auprès des incubés confirment un renforcement de la confiance en soi et du leadership.

Pour beaucoup, REACH a constitué une première opportunité de formation structurée à l'entrepreneuriat, leur donnant les clés pour formaliser des idées jusque-là restées informelles.

Cette transformation individuelle s'est également traduite à l'échelle collective : plusieurs femmes et jeunes ont créé des réseaux de collaboration et de solidarité économique, contribuant ainsi à renforcer le tissu social local.

Le projet a également permis de stimuler des **dynamiques communautaires positives**. L'entrepreneuriat n'a pas seulement été abordé comme une source de revenus, mais comme un levier d'inclusion sociale, de responsabilisation citoyenne et de mobilisation collective autour de solutions locales aux problèmes de développement.

Cette dimension est visible dans l'essor de coopérations horizontales entre incubés, dans la mise en place de petites coopératives et dans la circulation d'idées innovantes dans les villages.

EFFET MULTIPLICATEUR ET CHANGEMENTS STRUCTURELS

Au-delà des effets immédiats, l'impact de REACH s'inscrit dans une dynamique de changement structurel. En renforçant la capacité économique de groupes vulnérables, le programme favorise une redistribution locale de richesses, encourage la création de marchés locaux, et contribue indirectement à l'amélioration des conditions de vie dans les communautés ciblées.

Les retours de terrain montrent une volonté forte de pérenniser les initiatives, d'élargir les activités et d'inspirer d'autres jeunes à entreprendre. Plusieurs incubés ont exprimé leur ambition de recruter à leur tour, de créer des coopératives ou de formaliser leur activité pour accéder à de nouveaux marchés. **Ce potentiel multiplicateur témoigne d'un impact qui dépasse la seule logique de formation et de financement.**

PERCEPTION DE LA QUALITÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

Les retours collectés lors des ateliers de sensibilisation révèlent une forte satisfaction des bénéficiaires :

95% EXPRIMENT LEUR GRATITUDE ENVERS LES FORMATEURS

82% ESTIMENT QUE LES MODULES ÉTAIENT ADAPTÉS À LEURS RÉALITÉS

67% DEMANDENT UNE AUGMENTATION DE LA DURÉE DES FORMATIONS

Les participants ont particulièrement apprécié l'approche pratique, la proximité des coaches et la disponibilité de l'équipe de Jógjéf.



Les formations ont vraiment dépassé nos attentes : les explications étaient claires, les échanges dynamiques et le coaching toujours disponible.

Ce qui m'a le plus marqué, c'est l'interaction entre les formateurs et les apprenants : on apprenait en pratiquant, en discutant, en partageant nos expériences. Grâce à cela, j'ai mieux compris la gestion, le plan d'utilisation des fonds et la tenue du journal de caisse et de banque.

Témoignage d'un incubé du programme REACH



RENFORCEMENT DE L'ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL

Le projet REACH a permis d'outiller l'incubateur Jógjéf à travers **neuf outils d'accompagnement inclusifs** (ex : (Pédagogie par le jeu avec Play) et **trois systèmes de suivi-évaluation** (ex : Tableau de bord et tableau de suivi des indicateurs) et de poser les bases d'un écosystème entrepreneurial inclusif et dynamique en Casamance.

En effet, l'organisation de 24 événements écosystème (dont la cérémonie de clôture de JEFIMPACT et de lancement de REACH, organisée par Jógjéf et le marché de l'entrepreneuriat en Casamance, organisé par l'Alliance française à Ziguinchor) ont **renforcé la coopération entre acteurs publics, privés et associatifs**.

Ces événements ont renforcé la visibilité des entrepreneurs, notamment des femmes et jeunes, désormais mieux intégrés dans les circuits économiques locaux, tout en stimulant la visibilité et la reconnaissance des initiatives locales.

Ces résultats traduisent une transformation structurelle de l'environnement entrepreneurial régional, **orientée vers plus d'équité, de durabilité et de coopération territoriale**.





Par ailleurs, le projet a pleinement atteint son **objectif de structurer et d'orienter son action à travers une stratégie de promotion et de plaidoyer formalisée**, qui constitue désormais un cadre de référence pour sensibiliser, mobiliser et engager les acteurs autour de l'entrepreneuriat inclusif.

Cette stratégie, complétée par la production de cinq contenus de sensibilisation et d'information (rapports, infographies, vidéos), a permis de diffuser largement les messages clés sur les opportunités de l'économie sociale et inclusive (ESI) pour les jeunes et les femmes des zones rurales.

L'impact de ces contenus se reflète dans le nombre d'acteurs touchés : **101 acteurs de l'écosystème ont été mobilisés à travers les événements, ateliers et supports diffusés, dépassant ainsi la cible initiale du projet**. Parmi eux, 16 acteurs publics ont été directement impliqués — soit bien au-dessus de la cible de 10 — ce qui témoigne d'un renforcement notable du dialogue public-privé autour de l'entrepreneuriat inclusif en Casamance.

Cette participation accrue des institutions publiques (collectivités locales, services déconcentrés, structures étatiques de soutien économique) renforce l'ancrage territorial du projet et ouvre la voie à une meilleure intégration des jeunes et des femmes dans les politiques publiques locales.

DURÉE DES FORMATIONS ET DE L'INCUBATION

Un grand nombre de bénéficiaires estime que **la durée de l'accompagnement est insuffisante**. Deux jours de formation sont jugés trop courts pour assimiler des notions complexes liées à la gestion d'entreprise. **Plusieurs témoignages demandent explicitement des formations prolongées ou des cycles de renforcement.**

SUIVI POST-INCUBATION

Certains incubés expriment **un besoin accru d'accompagnement après les phases d'incubation et de financement**.

Bien que Jógjef assure des visites de terrain, le dispositif reste limité par rapport aux besoins réels des porteurs de projets en phase de croissance.

Ce manque limite la capacité à résoudre des difficultés opérationnelles (accès aux marchés, scaling, gestion de trésorerie) et accroît le risque d'abandon ou de stagnation des initiatives prometteuses. **Renforcer ce volet est donc essentiel pour transformer les apprentissages en impacts mesurables et durables.**

PRISE EN CHARGE LOGISTIQUE

Les retours révèlent que les questions de transport, de restauration et de pauses logistiques lors des sensibilisations constituent des irritants pour les participants. **L'absence d'une prise en charge minimale contribue à créer un frein à la participation, notamment pour les personnes venant des zones rurales.**

POTENTIALITÉS

DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE LOCALE

La Casamance dispose d'un vivier important de jeunes et de femmes porteurs d'idées innovantes, particulièrement dans les secteurs de l'agroalimentaire, de la culture, de l'artisanat et des services. Les retours montrent une motivation élevée à entreprendre malgré des ressources limitées.

POSSIBILITÉS D'EXPANSION GÉOGRAPHIQUE

Le modèle REACH peut être étendu dans d'autres zones rurales.

Plusieurs participants ont demandé que les sensibilisations soient décentralisées dans les villages afin de toucher davantage de jeunes.

OPPORTUNITÉS DE PARTENARIATS STRATÉGIQUES

Les témoignages montrent un fort intérêt pour **des partenariats avec des institutions publiques, des partenaires techniques et financiers, et des structures de marché.** Des perspectives sont envisageables dans le renforcement des circuits de distribution et l'accès au financement.

MISE EN RÉSEAU ET SYNERGIES LOCALES

Le programme REACH a favorisé **des liens horizontaux entre incubés, des collaborations spontanées et des partenariats avec des structures locales.** Cette dynamique représente une base solide pour renforcer l'écosystème entrepreneurial régional.





OBSTACLES

ACCÈS AUX FINANCEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Plusieurs incubés ont souligné que **le montant des financements reçus reste limité pour développer des activités de production à grande échelle**. L'absence d'un mécanisme de suivi pour faciliter des financements additionnels constitue un frein à la croissance des entreprises incubées.

ENJEUX D'INFRASTRUCTURE ET DE MARCHÉ

Certains incubés rencontrent des **problèmes logistiques liés à la distribution, au stockage ou à la conservation des produits**. Ces difficultés limitent leur capacité à accéder à des marchés plus larges.

VULNÉRABILITÉ DES ENTREPRENEURS

Les bénéficiaires restent exposés à **des chocs externes (coûts de transport, inflation, manque d'équipements, instabilité de revenus)** ; l'absence de filet de sécurité (fonds de roulement, dispositifs de stabilisation), fragilise la pérennité des initiatives naissantes.

CONTRAINTES ADMINISTRATIVES ET RÉGLEMENTAIRES

Des obstacles liés aux procédures administratives ont été mentionnés, notamment l'obtention de numéros FRA pour la commercialisation des produits agroalimentaires. **Les démarches centralisées à Dakar ralentissent l'expansion des activités.**



ENSEIGNEMENTS CLÉS

- **L'approche de proximité (sensibilisation dans les territoires) renforce la légitimité de l'incubateur et l'adhésion des communautés.**
- Les femmes incubées représentent une force motrice (créativité et résilience face aux contraintes sociales et économiques).³
- Les formations pratiques orientées projet sont efficaces mais nécessitent une durée plus longue et un suivi plus soutenu.
- **L'accès au financement reste le principal levier à renforcer pour soutenir la croissance.**

3. Contraintes de mobilité et de charge domestique : beaucoup doivent concilier la gestion de leur entreprise avec les responsabilités familiales, limitant leur disponibilité pour les formations ou les activités collectives. Par ailleurs, il y a le besoin de la mise à disposition de garderies lors des sessions

RECOMMANDATIONS STRATÉGIQUES

- **Renforcer la durée et la modularité des formations** (ex. : modules d'approfondissement sectoriels, mentorat continu).
- **Intégrer la post-incubation comme une composante à part entière du dispositif REACH, dotée d'un budget spécifique, d'objectifs clairs et d'activités planifiées.** Cette phase devrait permettre de maintenir un suivi/accompagnement rapproché des incubés après la formation et le financement initial, afin de consolider les acquis, d'assurer le suivi des performances réelles des entreprises, et de favoriser leur mise à l'échelle.
- **Intégrer une prise en charge logistique minimale** pour favoriser la participation inclusive aux sensibilisations.

- **Renforcer le mécanisme d'accompagnement post-incubation** (coaching, mentoring, networking).
- **Développer des partenariats financiers** avec des banques locales, la DER/FJ et des programmes de financement à impact comme le cas de la BOA.
- **Digitaliser le suivi des incubés** pour une meilleure traçabilité des impacts et faciliter le reporting.
- **Étendre le programme** à d'autres zones rurales en s'appuyant sur les leaders incubés comme relais.



L'histoire de Diatou, mère de famille et cofondatrice d'une unité de production d'aliments pour bétail, met en lumière la résilience et le leadership des femmes rurales :

“ En tant que femmes, on pensait avoir des limites. Aujourd'hui, nous dirigeons une équipe, gérons notre production et tenons une comptabilité claire. REACH nous a donné la confiance et les compétences pour montrer qu'une femme peut diriger une entreprise rentable et respectée.

Leur expérience symbolise le rôle moteur des femmes dans l'économie locale, mais aussi la nécessité d'un accompagnement adapté à leurs contraintes sociales et familiales.



CONCLUSION

La capitalisation de l'expérience REACH démontre que **l'entrepreneuriat local en Casamance est porteur de transformations économiques et sociales. En renforçant les capacités des jeunes et des femmes, le programme contribue à l'émergence d'un écosystème économique dynamique et résilient.**

Cependant, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour assurer la pérennité et l'extension des impacts, notamment sur les volets financement, suivi post-incubation et structuration des marchés.

REACH représente un modèle inspirant pouvant être répliqué dans d'autres régions du Sénégal, tout en consolidant son ancrage territorial en Casamance.



PAROLES D'INCUBÉS : DES TRAJECTOIRES QUI INSPIRENT LE CHANGEMENT

Derrière les chiffres et les indicateurs, **le projet REACH raconte avant tout des histoires humaines, celles de femmes et d'hommes qui ont transformé leur parcours grâce à l'entrepreneuriat.**

Leurs témoignages illustrent avec force l'impact économique, social et personnel du programme, et révèlent combien l'accompagnement, la formation et le financement peuvent devenir de puissants leviers de transformation.

Martine Kabou (Madame Mendy), fondatrice de Kabuka, a bâti une marque de jus locaux qui valorise les fruits de la Casamance :



Avec le financement et les formations de REACH, j'ai pu aménager une vraie unité de production et gagner en visibilité. J'ai participé à des marchés, rencontré de nouveaux clients, et compris que l'entrepreneuriat, c'est un long cheminement qui demande de la rigueur et de la passion.

Son parcours illustre comment REACH a permis à de petites initiatives artisanales d'évoluer vers des entreprises structurées et visibles.

Moustapha Djollo, artiste plasticien, évoque la relance de sa carrière artistique grâce au programme :



Grâce au projet, j'ai retrouvé des clients et j'ai pu relancer mes activités artistiques. REACH m'a ouvert à des partenariats et à des collaborations que je n'aurais jamais imaginés. Ce programme m'a redonné la confiance pour vivre de mon art.

Son témoignage met en lumière la diversité des profils accompagnés et la capacité du projet à s'adapter à différents secteurs, y compris ceux de l'économie créative.

Ces voix, multiples et authentiques, traduisent la portée réelle du projet : au-delà de la création d'entreprises, REACH a contribué à révéler des talents, à renforcer la confiance et à ancrer une culture entrepreneuriale durable en Casamance.



REMERCIEMENTS : NOS PARTENAIRES PROJET

Le **Groupe SOS** est un groupe associatif, **leader de l'entrepreneuriat social en Europe**, et un acteur majeur de l'économie sociale et solidaire.

PULSE est une association du Groupe SOS, créée en 2006, dont la mission est de soutenir et de promouvoir l'entrepreneuriat comme levier d'un développement inclusif et durable.

En Afrique de l'Ouest, l'association opère notamment à travers l'incubateur Jógjéf, qu'elle accompagne dans la **recherche de financement, la structuration, le renforcement des équipes, l'amélioration continue des méthodes d'incubation et la capitalisation des bonnes pratiques.**

PULSE contribue ainsi à professionnaliser l'écosystème entrepreneurial et à renforcer durablement l'impact des acteurs locaux et de leurs bénéficiaires.

PPI - People Power Inclusion est également une association du Groupe SOS, qui agit à l'international en faveur de l'autonomisation économique des femmes, des hommes et des acteurs locaux œuvrant pour le développement durable.

PPI donne ainsi aux individus et aux organisations les outils nécessaires pour assurer leurs moyens de subsistance, afin qu'ils construisent des communautés plus résilientes et plus durables.

L'année 2025 a été marquée par les premiers jalons d'un rapprochement stratégique avec PULSE Group, avec un travail d'alignement progressif des pproches, des pratiques et des modes d'intervention.

L'Université Numérique Cheikh Hamidou Kane est une université publique sénégalaise créée en 2013 et implantée dans 14 capitales régionales via ses Espaces Numériques Ouverts (ENO), dont celui de Ziguinchor qui héberge l'incubateur Jógjéf.

Sa mission : placer les TIC au cœur de l'enseignement supérieur afin de renforcer l'accès et l'efficacité au système.

L'Agence Française de Développement (AFD) est l'institution publique qui finance, accompagne et accélère les transitions solidaires dans plusieurs pays, en soutenant des initiatives favorisant un développement économique, social et environnemental durable.

Depuis 2023, elle accompagne le projet REACH, porté par Pulse à travers l'incubateur Jógjéf au Sénégal et Oribi en Afrique du Sud, avec un financement de 800 000 €. Cet appui renforce l'inclusion économique des jeunes et des femmes tout en structurant l'écosystème entrepreneurial africain.

La Fondation BOA Sénégal, bras social du groupe BANK OF AFRICA, œuvre pour l'amélioration des conditions de vie des communautés vulnérables à travers des actions centrées sur l'éducation, la santé et la promotion des droits humains.

Dans le cadre de sa politique RSE, elle appuie Jógjéf en soutenant le financement de jeunes entrepreneurs en Casamance, avec une attention particulière portée aux femmes. Cet appui renforce l'accès au capital pour les porteurs de projets locaux et contribue au développement économique inclusif de la région.

Le Conseil départemental de Ziguinchor est une institution territoriale engagée dans le développement économique et social de la région, notamment à travers des actions de promotion, d'inclusion et de soutien aux initiatives locales. Partenaire institutionnel de Jógjéf, il contribue à renforcer l'écosystème entrepreneurial en Casamance en favorisant l'émergence de solutions innovantes et l'accompagnement des porteurs de projets. Cette collaboration vise à stimuler l'emploi local et à soutenir durablement les dynamiques économiques du territoire.

La Mairie de Mampatim joue un rôle actif dans la promotion de l'entrepreneuriat local en soutenant des initiatives d'accompagnement des jeunes. Partenaire de Jógjéf, elle a cofinancé l'idéation de neuf jeunes entrepreneurs et accompagné directement quatre d'entre eux dans le développement de leurs projets. Cet engagement témoigne de sa volonté de renforcer l'inclusion économique et de dynamiser l'innovation au sein de la commune.

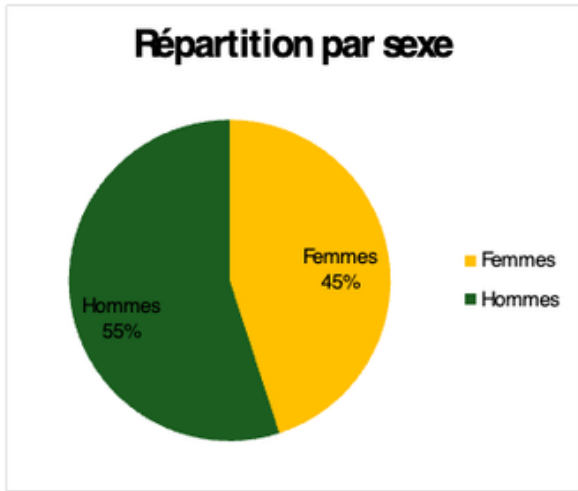


ANNEXE – ANALYSE STATISTIQUE — SUIVI POST-INCUBATION JÓGJĚF 2026

Mentorés suivis	Emplois créés	Projets actifs (au sens large)	Taux d'activité (au sens large)
40	174	33	83%

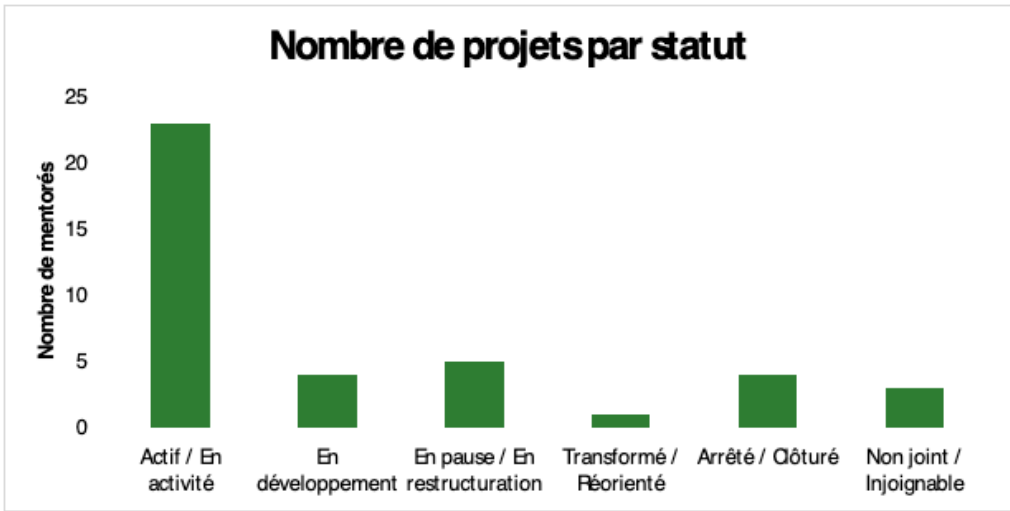
1. Répartition des projets par statut			
Statut du projet	Nombre	% du total	Emplois créés
Actif / En activité	23	58%	151
En développement	4	10%	17
En pause / En restructuration	5	13%	4
Transformé / Réorienté	1	3%	2
Arrêté / Clôturé	4	10%	0
Non joint / Injoignable	3	8%	0
Total	40	100%	174
Dont projets actifs (sens large)*	33	83%	174

2. Répartition par sexe		
Sexe	Nombre	Emplois créés
Femmes	18	97
Hommes	22	77
Total	40	174



3. Répartition par cohorte / promotion			
Cohorte	Nombre	Emplois	Moy./mentoré
Promotion 1	13	42	3,2
Promotion 2	11	65	5,9
Promotion 3	16	67	4,2
Total	40	174	4,4

4. Répartition par type de session		
Type de session	Nombre	% du total
Individuelle	35	88%
Collective	2	5%
Non renseigné (injoignable)	3	8%



Tendances clés et recommandations

- **Résilience globale** : 23 des 40 projets suivis sont actifs (57,5%), pour un total de 174 emplois créés, dont 151 générés par les seuls projets actifs.
- **Effet d'entraînement collectif** : quelques projets structurés en GIE (Yacine Goudiaby, Chériff Konta, Mamadou Yero Sidibé) génèrent à eux seuls une part importante des emplois, portés par des partenariats avec des femmes rurales — un modèle à répliquer.
- **Contacts perdus à surveiller** : 3 mentorés (Joseph Basse, Samesedine Diatta, Aminata Sané) restent injoignables ce mois-ci ; un effort de relance (autre canal, proche, mentor local) est à prévoir avant de les considérer comme abandons.
- **Attrition limitée mais réelle** : 4 projets sont arrêtés/clôturés (10%), sans emploi restant associé, signe d'un besoin de suivi plus rapproché en phase critique.
- **Parité en évolution** : 18 femmes et 22 hommes suivis, mais les femmes contribuent davantage en emplois créés (97 contre 77), tirées par les dynamiques collectives citées ci-dessus.
- **Cohortes hétérogènes** : la Cohorte 2 affiche le meilleur ratio emplois/mentoré, portée par des projets agroalimentaires structurés (abattoir, artisanat, cosmétique) ; la Cohorte 3 (la plus récente) monte en puissance avec 62 emplois déjà créés.
- **Points de vigilance récurrents** : accès au financement d'équipement (chambre froide, séchoirs solaires, matériel semi-automatique) et formalisation (code FRA, bancarisation) reviennent comme freins transversaux à la montée en échelle.



CONTACTS

Bara NDAW

Directeur Régional Afrique de l'Ouest et Centrale
bara.ndaw@ppi-groupe-sos.org

Babacar SIGNATE

Responsable de l'incubateur Jogjef
babacar.signate@jogjef.sn

jogjef

Groupe SOS
 UNIVERSITÉ NUMÉRIQUE CHEIKH HAMIDOU KANE