

PORTRAITS DE JEUNES ENTREPRENEURS ET CHERCHEURS D'EMPLOIS au Sénégal

Afin de mieux comprendre les besoins des jeunes Sénégalais et identifier les obstacles qu'ils rencontrent pour trouver un emploi ou prospérer comme entrepreneurs, l'UNCDF et le CJS ont conduit des groupes de discussions avec 67 jeunes de la banlieue de Dakar aux parcours divers.

Voici une synthèse de ce que nous avons appris et les trois persona qui ont émergé de nos discussions avec ces jeunes (1) le persona du jeune entrepreneur, (2) le persona du jeune en recherche d'emploi et enfin (3) le persona de la jeune femme peu éduquée.

A PROPOS DU PARTENARIAT UNCDF-CJS

Le Consortium Jeunesse Sénégal (CJS), fondé en 2020, est une fédération d'organisations citoyennes engagées dans la mise en œuvre de solutions visant à autonomiser et accompagner les jeunes Sénégalais vers l'emploi, à travers des partenariats publics-privés innovants.

Basé à Guédiawaye, dans la banlieue de Dakar, le CJS donne aux plus exclus un accès aux informations et à des services administratifs et financiers (bourses, sponsoring, appel à projets). Il propose des offres d'emploi, d'apprentissage, des stages et des formations, via des plateformes numériques (e-learning, guichet jeunesse, volontariat, centre de leadership).

L'objectif est d'informer et d'accompagner vers l'emploi et l'entrepreneuriat 200 000 jeunes en banlieue de Dakar d'ici 2027. Le CJS fédère de jeunes innovateurs sociaux, des entrepreneurs, des investisseurs et des chercheurs, parmi lesquels Social Change Factory, Impact Hub, Digital School, Make Sense Africa et Concree. Il est appuyé par l'UNCDF depuis 2022, grâce aux fonds octroyés par le Grand-Duché de Luxembourg en faveur du développement local et de la finance inclusive. UNCDF travaille avec le CJS pour appuyer les jeunes dans leur transition école-emploi, en comprenant mieux leurs besoins afin d'apporter des solutions numériques en termes de formation, d'accès aux marchés et à l'information et aux services financiers formels.

1

Le Jeune Entrepreneur

La plupart d'entre eux travaille dans le secteur informel. Seul un quart des jeunes entrepreneurs interrogés a une activité formelle comme la vente en ligne de matériel informatique, services audiovisuels, la vente en ligne de textile, la vente de produits alimentaires, la vente et réparation de téléphones.



Aucun d'entre eux n'a recours au numérique pour choisir et traiter avec ses fournisseurs.

Seuls quelques-uns détiennent un compte dans un établissement financier formel, néanmoins tous les jeunes entrepreneurs épargnent.



Tous ont recours au Mobile Money.



Aucun d'entre eux ne dispose de site web, malgré leur activité de startup.



Ils possèdent tous un smartphone et ont accès à Internet, mais pour un tier Internet reste cher.

L'éducation est un facteur déterminant des compétences et des opportunités de ces jeunes entrepreneurs qui ont des niveaux de formations variant de non scolarisé à Master II.



Entrepreneur diplômé du supérieur :

Ils ont suivi des formations sur le digital.

Ils recourent aux réseaux sociaux (Whatsapp, Tik Tok et Facebook) pour interagir avec les clients.

Ils ont des besoins financiers sophistiqués et connaissent les services financiers de base. Mais ils ont des lacunes importantes en assurance, crédit-bail et le découvert bancaire.

Ils ont du mal à utiliser des services financiers qui sont accompagnés de procédures complexes, d'une documentation lourde, des garanties trop élevées, etc.



Entrepreneur avec un niveau d'éducation peu élevé :

Ils comptent davantage sur la famille et les amis pour trouver des clients

Ils ont des besoins financiers élémentaires : augmenter leur stock, détenir un compte, payer un local, etc.

La plupart d'entre eux n'a pas de compte bancaire formel et sont freinés par les barrières à l'entrée comme le cout et l'administratif. Les femmes représentent une part plus importante des entrepreneurs avec un niveau d'éducation peu élevé.

BESOINS



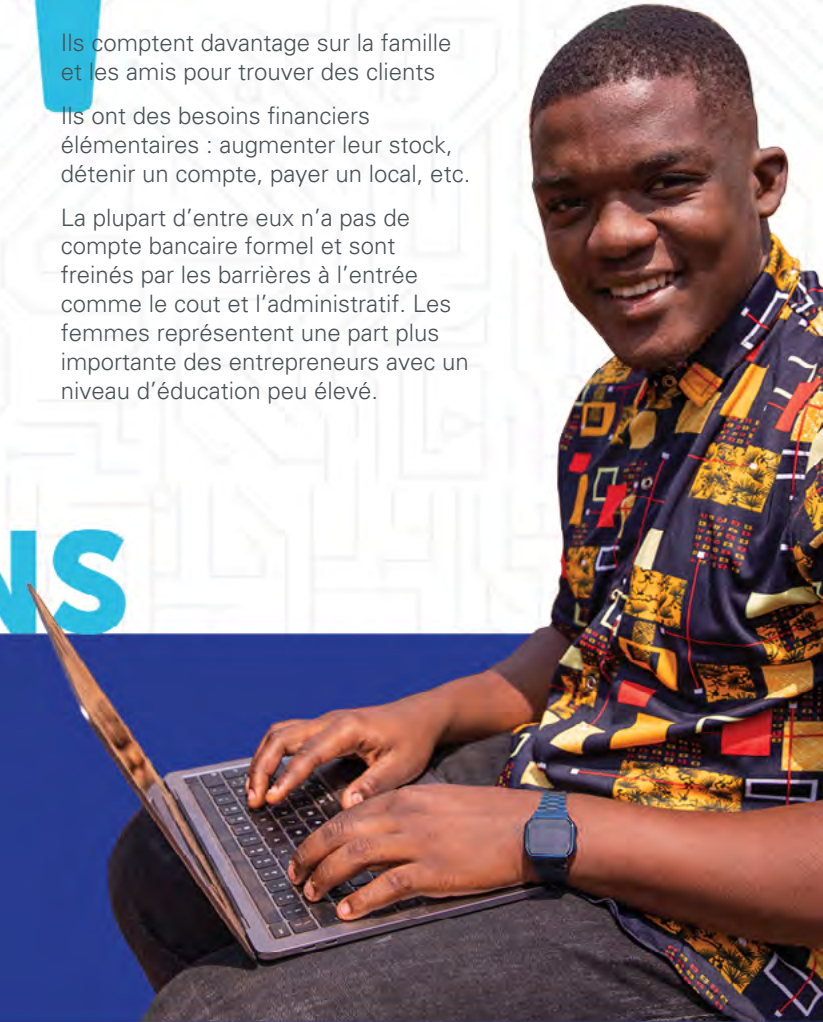
Une **FORMATION NUMÉRIQUE** plus poussée pour intégrer l'économie numérique



Une **ÉDUCATION FINANCIÈRE** aux produits financiers sophistiqués



Un **ACCOMPAGNEMENT** dans l'engagement avec des prestataires de **SERVICES FINANCIERS** (pour ouvrir compte bancaire, avoir accès au financement, etc.)



2

Le Jeune en recherche d'emploi



La moitié des jeunes entrant sur le marché du travail ou encore à l'école ont une petite activité dans le secteur informel, dans le commerce et l'agriculture principalement – mais ils ne se considèrent pas des entrepreneurs.



L'usage des réseaux sociaux est massif (Facebook, Instagram, WhatsApp, TikTok).



La quasi-totalité des jeunes possède un smartphone.

Tous ont accès à l'électricité et à Internet, mais un tiers d'entre eux déplorent le coût trop élevé pour ces services.



La formation trop théorique et l'inadéquation entre les besoins des employeurs et la formation des jeunes est perçue comme l'un des principaux obstacles pour accéder à l'emploi.



La plupart n'ont pas de curriculum vitae à disposition.

Ils ont des connaissances financières basiques et superficielles. La bonne information fait défaut dans ce domaine.



Plus de la moitié des jeunes interrogés, quel que soit leur niveau d'éducation, n'ont jamais suivi de formation digitale.



Tous ont recours au Mobile Money, qui fait aussi office de « tirelire », et très peu d'entre eux détiennent un compte dans un établissement financier formel.

Pour chercher du travail, les plateformes numériques et les réseaux sociaux sont utilisés par ceux qui ont un niveau d'études plus élevé. Le manque de relations est considéré comme une entrave majeure pour accéder à l'emploi.



BESOINS



Une **MISE EN RELATION** avec de futurs employeurs.



Une **ÉDUCATION FINANCIÈRE** aux services de base et aux outils digitaux.



Une **FORMATION** sur la recherche d'emploi avec des outils digitaux



3

La Jeune Femme peu éduquée

Aucune n'a reçu de formation digitale, et se trouvent très éloignées du monde digital ou d'Internet.



BESOINS

Une **ÉDUCATION FINANCIÈRE** aux services de base. Ainsi que des formations pour maîtriser Office et des outils digitaux de base.



Toutes exercent une activité dans le secteur informel, dans la vente principalement.



Elles utilisent les réseaux sociaux (WhatsApp et Facebook).

La recherche d'emploi passe par le réseau familial, amical ou le porte-à-porte.



Toutes possèdent un smartphone.



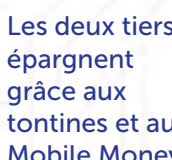
Toutes ont recours au Mobile Money.



Aucune n'a de curriculum vitae, ni de lettre de motivation à disposition.



Elles ne maîtrisent pas ou mal la suite office, n'ont pas accès à un ordinateur



Les deux tiers épargnent grâce aux tontines et au Mobile Money.



Un **ACCOMPAGNEMENT** à l'ouverture de compte et d'autres **SERVICES FINANCIERS DE BASE**.



Un **ACCOMPAGNEMENT** dans la **RECHERCHE D'EMPLOI** et la formation.



Les connaissances financières sont limitées et parfois erronées.



Le manque d'études, de diplômes et de relations sont perçus comme un frein à l'emploi.



Toutes ont des besoins financiers basiques, de court terme, portant sur l'achat de stocks et de matériels.



Elles détiennent très rarement de compte dans un établissement financier formel.



Pour en savoir plus sur cette étude, et lire le rapport complet vous pouvez contacter au Sénégal Laura Munoz Perez laura.munoz.perez@uncdf.org et Claire Matjasec claire.matjasec@uncdf.org. Ces groupes de discussions ont été organisés avec le soutien financier du Grand Duché du Luxembourg.

LUXEMBOURG
AID & DEVELOPMENT

January 2023
Copyright © UN Capital Development Fund
All rights reserved.
The views expressed in this publication are those of the author(s) and do not necessarily represent those of the United Nations, including UNCDF, or their Member States.