



Unlocking Public and Private
Finance for the Poor

ETUDE SUR LA
DEMANDE POUR LES
**PRODUITS
ET SERVICES
FINANCIERS
DES JEUNES**
DU BASSIN ARACHIDIER
DU **SENEGAL**

RAPPORT FINAL
JANVIER 2018





ETUDE SUR LA
DEMANDE POUR LES
**PRODUITS
ET SERVICES
FINANCIERS
DES JEUNES**
DU BASSIN ARACHIDIER
DU **SENEGAL**

RAPPORT FINAL
JANVIER 2018



Unlocking Public and Private
Finance for the Poor

TABLE DES MATIÈRES



Liste des figures	6
Liste des tableaux	7
Définitions et abréviations	9
Remerciements	10
Résumé exécutif	11
Chapitre 1 : Introduction	15
Chapitre 2 : Méthodologie	20
Chapitre 3 : Analyse des secteurs économiques porteurs	25
Section 3.1 : L'emploi des jeunes au Sénégal	26
Section 3.2 : Le secteur de l'agriculture	30
Section 3.3 : Le secteur agroindustriel	33
Section 3.4 : Le secteur du commerce	34
Chapitre 4 : Les six types de profils de jeunes rencontrés	35
Section 4.1 : L'« agri-entrepreneur ambitieux »	37
Section 4.2 : L'« entrepreneur ambitieux »	40
Section 4.3 : Le « jeune à compétences techniques »	43
Section 4.4 : Le « saisonnier »	46
Section 4.5 : L'« étudiant ou employé stable »	49
Section 4.6 : Le « dépendant à la croisée des chemins »	52



Chapitre 5 : Evaluation de la demande de services financiers	55
Section 5.1 : Contraintes dans l'accès aux services financiers	57
Section 5.2 : Utilisation des services financiers	65
Chapitre 6 : Analyse de l'offre	77
Section 6.1 : Critères d'analyse des services existants	78
Section 6.2 : Analyse des écarts de l'offre actuelle de services financiers par rapport aux besoins exprimés	80
Chapitre 7 : Recommandations et implications pour les fournisseurs de services financiers et non-financiers	85
Section 7.1 : Adaptation des services existants	86
Section 7.2 : Introduction de nouveaux services	89
Section 7.3 : Kits d'appui	96
Annexes	
Liste des parties prenantes rencontrées	98
La composition des discussions thématiques	99

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : A propos des fermes « Naatangue »	18
Figure 2 : Les cinq régions du bassin arachidier et les deux zones cibles de l'étude	19
Figure 3 : Aperçu des six groupes de jeunes rencontrés dans le cadre de l'étude	22
Figure 4 : Répartition des participants aux différentes discussions thématiques	22
Figure 5 : Répartition des groupes d'âges des jeunes participants (N=212)	23
Figure 6 : Niveaux d'éducation des jeunes participants dans les deux zones cibles (N=211)	23
Figure 7 : Occupations principales et secondaires des jeunes	24
Figure 8 : Taux net d'émigration sur cinq ans (par milliers d'habitants)	27
Figure 9 : Taux d'emploi des jeunes (15-35 ans) au Sénégal par région en 2011	28
Figure 10 : Répartition de la valeur ajoutée du secteur informel (en %, ENSIS 2011)	29
Figure 11 : Evolution de la production nationale avicole (en milliers de têtes)	32
Figure 12 : Répartition des jeunes occupés dans le secteur tertiaire, par région (ESPS 2011)	34
Figure 13 : les six personas identifiés parmi les jeunes rencontrés	36
Figure 14 : Les principaux obstacles dans le cycle agricole	58
Figure 15 : Illustration du cycle de croissance des petites et micro-entreprises	62
Figure 16 : Principaux produits et services de finance inclusive	66
Figure 17 : Pourcentage de jeunes qui ont un compte bancaire (N=212)	67
Figure 18 : Pourcentage d'hommes et de femmes qui disposent d'un compte bancaire (N=16)	67
Figure 19 : Pourcentages des répondants qui ont déjà épargné (N=210)	68
Figure 20 : Les outils d'épargne couramment utilisés (N=74)	68
Figure 21 : Pourcentages des jeunes qui ont emprunté pendant les 12 derniers mois (N=211)	70
Figure 22 : Utilisation des différents types d'emprunt chez les répondants (N=52)	71
Figure 23 : Les outils d'emprunts utilisés par les répondants (N=52)	72
Figure 24 : Pourcentage d'utilisation de l'emprunt, par genre (N=56)	72
Figure 25 : Pourcentages des jeunes qui ont reçu des envois de fonds (N=153)	73
Figure 26 : Pourcentages de jeunes qui ont reçu des transferts d'argent, par genre (N=135)	74
Figure 27 : Pourcentages des jeunes qui ont un téléphone mobile et qui utilisent la monnaie électronique (N=212)	74
Figure 28 : Pourcentages des jeunes qui ont un téléphone mobile et qui utilisent la monnaie électronique, par genre (N=212)	75

Figure 29 : Pourcentages des jeunes qui connaissent et qui utilisent les services d'assurance (N=208)	76
Figure 30 : les méthodes potentielles qui pourraient être utilisés par les institutions financières afin d'adapter leurs services existants	86
Figure 31 : Résumé des méthodes d'adaptation des services financiers existants	87
Figure 32 : Résumé des personas qui pourront bénéficier des services proposés	89
Figure 33 : Résumé des niveaux de participation et des délais anticipés pour chaque service	90
Figure 34 : Illustration des avantages de la micro-assurance climat	91
Figure 35 : Illustration de l'épargne et du crédit à travers les intermédiaires	93
Figure 36 : Exemple d'un programme d'éducation financière	93
Figure 37 : Exemple d'un service d'éducation financière proposé par les participants	94
Figure 38 : Exemple d'un service de formation technique proposé par les participants	95
Figure 39 : Exemple des services financiers et non financiers qui pourront être offerts aux "agri-entrepreneurs ambitieux"	97
Figure 40 : Exemple des services financiers et non financiers qui pourront être offerts aux "entrepreneurs ambitieux"	97
Figure 41 : liste des parties prenantes rencontrées	98
Figure 42 : la composition des discussions thématiques à Ndoyène (Thiès)	99
Figure 43 : la composition des discussions thématiques à Bambadallah/ Andalawillan (Fatick)	99
Figure 44 : Principales raisons de l'utilisation d'un compte bancaire chez les jeunes (N=17)	100
Figure 45 : Principales raisons de l'utilisation de l'épargne chez les jeunes (N=84)	100
Figure 46 : Principaux obstacles à l'utilisation de l'épargne chez les jeunes (N=66)	100
Figure 47 : Principales raisons du non-recours à l'emprunt (N=155)	101
Figure 48 : Barrières à l'utilisation d'un compte de monnaie électronique (N=130)	101
Figure 49 : Répartition des personas par région (N=208)	102
Figure 50 : Répartition des personas en fonction du genre (N=208)	102

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Analyse de l'adéquation entre les besoins des jeunes rencontrés et les produits et services financiers existants, par produit	82
---	----



DÉFINITIONS ET ABRÉVIATIONS

Ce rapport utilise la définition de la catégorie « jeune » telle qu'utilisée par le Gouvernement du Sénégal, c'est-à-dire toute personne âgée entre 15 et 35 ans. Cette définition s'aligne également avec la Charte Africaine de la Jeunesse, le cadre stratégique pour l'emploi des jeunes et le développement de l'Union africaine.

La conversion du FCFA au Dollar est de : 552 FCFA pour 1 USD¹.

ACEP	Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production
AECID	Agence Espagnole de Coopération Internationale pour le Développement
ANIDA	Agence nationale d'insertion et de développement agricole
ANSD	Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie
AVEC	Association Villageoise d'Epargne et de Crédit
BAD	Banque Africaine de Développement
BEI	Banque Européenne d'Investissement
CMS	Crédit Mutuel du Sénégal
CNAAS	Compagnie Nationale d'Assurance Agricole
COPEC	Coopérative d'Epargne et de Crédit
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
IMF	Institution de Microfinance
IPAR	Initiative Prospective Agricole et Rurale
ISRA	Institut Sénégalais de Recherche Agricole
ONG	Organisation Non Gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies
PAMECAS	Partenariat pour la Mobilisation de l'Epargne et du Crédit Au Sénégal
PACERSEN	Projet d'Appui à la réduction de la migration à travers la Création d'Emplois Ruraux au Sénégal
PARERBA	Projet d'Appui à la Réduction de l'Emigration Rurale Et à la Réintégration dans le Bassin Arachidier
PRACAS	Programme de Relance et d'Accélération de la Cadence de l'Agriculture au Sénégal
PSE	Plan Sénégal Emergent
RESOPP	Réseau des Organisations Paysannes et Pastorales du Sénégal
UNCDF	United Nations Capital Development Fund
UPI	Unité de Production Informelle
USD	United States Dollar

REMERCIEMENTS

L'UNCDF (United Nations Capital Development Fund) a mandaté le cabinet Dalberg Advisors pour l'élaboration de cette étude sur les besoins financiers des jeunes du bassin arachidier du Sénégal. Le rapport s'appuie sur les contributions d'un large éventail de parties prenantes dans l'écosystème des acteurs contribuant au développement d'opportunités économiques et de produits financiers à l'attention des jeunes du Sénégal.

A travers cette étude, des jeunes et parties prenantes évoluant dans le bassin arachidier du Sénégal ont partagé leurs expériences et aspirations, et ont offert leur appui à la préparation de cette étude. Les auteurs souhaitent donc remercier tous les participants aux entretiens : représentants du Gouvernement de la République du Sénégal, fournisseurs de services financiers pour les jeunes, organismes non gouvernementaux (ONG), ainsi que l'ensemble des jeunes ayant pris part aux discussions thématiques.



RÉSUMÉ EXÉCUTIF

L'ambition de faire du Sénégal un pays émergent à l'horizon 2035 ne pourra se concrétiser sans relever le défi de l'emploi des jeunes.

Ce défi est d'autant plus essentiel au vu de la croissance démographique nationale, avec une augmentation de la population des jeunes âgés de 15 à 35 ans de 8% entre 2005 et 2011, contribuant à une situation où 4,5 millions d'entre eux peinent à trouver un emploi².

Les cinq régions du bassin arachidier représentent près de la moitié de la population du Sénégal et font face à plusieurs problématiques économiques et sociales.

Le bassin arachidier comprend les cinq régions de Diourbel, Fatick, Kaffrine, Kaolack et Thiès, et contient 41% de la population totale et près de 50% de la population rurale Sénégalaise³. Soixante-cinq pourcent de la population du bassin arachidier (soit 5,5 millions d'habitants) vit en milieu rural et fait face à des taux de pauvreté et de chômage élevés⁴.

La migration est en hausse parmi les jeunes du bassin arachidier. Les jeunes de ces cinq régions se dirigent de plus en plus vers les villes, ce qui est souvent la première étape pour la migration vers d'autres pays. Par conséquent, le bassin arachidier est actuellement responsable de 65% de l'émigration internationale sénégalaise⁵.

Afin de faire face à ces problématiques de pauvreté et de migration, le gouvernement sénégalais et ses partenaires techniques et financiers mettent en place plusieurs programmes d'appui. Dans ce contexte, Enabel a mis en place le Projet d'Appui à la Réduction de l'Emigration Rurale Et à la Réintégration dans le Bassin Arachidier (PARERBA) au Sénégal, une initiative visant à créer et / ou renforcer 15 000 emplois. Ces emplois serviront au développement des filières agricoles d'intérêt local, et incluront les emplois agricoles (production), ainsi que les prestataires de produits et services en amont de la production (intrants, irrigation, infrastructures, etc.) et en aval (traitement post-récolte, transformation, distribution, etc.). L'UNCDF travaille ainsi en partenariat avec Enabel dans la mise en œuvre du volet lié à l'accès au financement.

L'accès au financement est un facteur clé dans la réussite de l'activité entrepreneuriale. Les entrepreneurs ont besoin de capitaux pour démarrer ou élargir leurs activités, poursuivre de nouveaux projets, absorber et surmonter les chocs financiers. Les jeunes de la région du bassin arachidier, en particulier, sont confrontés à une série d'obstacles financiers qui les empêchent de poursuivre leurs activités économiques.

Pour atteindre cet objectif et plus particulièrement démarrer ses activités d'accompagnement à partir de 2018, l'UNCDF a commandité une étude visant à mieux comprendre l'environnement des jeunes dans les régions d'intervention du PARERBA, plus spécifiquement Ndoyène (Thiès) et Bambadallah / Andalawillan (Fatick). Ce rapport présente l'état de besoins financiers et non financiers de plus de 200 jeunes rencontrés dans les deux zones cibles ainsi que des recommandations sur les produits et services financiers à développer ou adapter.

2 Rapport définitif du recensement de la population 2013 – Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD) ; ESPS-II, ANSD ; Forum National sur l'Emploi des Jeunes

3 Commission Européenne (2016), « Document d'action du Fonds Fiduciaire de l'Union Européenne : Projet d'Appui à la Réduction de l'Emigration rurale et à la Réintégration dans le Bassin

4 idem

5 idem



Cette étude a permis d'identifier six types de profils ou personas parmi les jeunes rencontrés :

le « jeune à compétences techniques », le « saisonnier », le « dépendant à la croisée des chemins », l'« entrepreneur ambitieux », l'« agri-entrepreneur ambitieux », et l'« étudiant ou employé stable ». Chacun de ces personas représente un groupe de jeunes avec des états d'esprit, des ambitions et des défis uniques se traduisant par des besoins spécifiques en services financiers et non financiers complémentaires (ex. l'éducation financière de base).

Quel que soit leur profil, les jeunes rencontrés ont mentionné faire face à quatre principaux défis financiers et non financiers ayant un impact sur la réalisation de leurs ambitions socio-économiques : (i) un faible niveau d'alphabétisation financière limitant leur connaissance sur la diversité des services financiers existants, (ii) l'éloignement géographique des institutions financières chez les jeunes de Bambadallah / Andalawillan (Fatick), (iii) des conditions jugées difficiles à remplir pour accéder à certains services financiers, et (iv) des obligations sociales limitant la capacité des jeunes à épargner, contracter du crédit etc.

Les jeunes des deux zones cibles ont davantage recours à des mécanismes informels que formels afin de répondre à leurs besoins financiers. L'utilisation de l'épargne est limitée et la majorité des jeunes préfèrent les méthodes informelles, telles que l'épargne chez soi, auprès de membres de la famille ou chez un boutiquier. L'accès au crédit se fait aussi principalement par des moyens informels ou semi-formels tels que l'emprunt à travers les associations villageoises, les tontines ou auprès d'un boutiquier. Avec l'essor de la téléphonie mobile, l'utilisation de la monnaie électronique se développe, surtout à Ndoyène (Thiès), mais reste faible dans les deux zones cibles. Le transfert d'argent est l'outil financier le plus utilisé par les jeunes, surtout ceux qui reçoivent de l'argent de la part de membres de la famille qui travaillent en dehors du village. Enfin, malgré le fait que la majorité des jeunes aient déjà entendu parler d'assurance, ce service est le moins utilisé parmi les jeunes rencontrés.

Appliquer ces cinq critères d'inclusion financière aurait un impact spécifique sur le portefeuille des principaux produits et services disponibles pour les jeunes des régions cibles :

- **Epargne** : des agents / représentants pourraient se déplacer plus fréquemment et couvrir de manière plus exhaustive les zones rurales - pour mettre en place des programmes d'alphabétisation financière ; les montants minimum d'ouverture de compte pourraient diminuer.
- **Crédit** : les termes devraient être clarifiés, simplifiés et bien communiqués par des institutions financières mettant en place des stratégies de rapprochement pour les jeunes des zones cibles, mais aussi de développement de confiance et de facilitation d'accès.
- **Transfert d'argent** : les fournisseurs de services devraient considérer mettre en place des points d'accès multi-services additionnels près des villages, ou un système à travers lequel un représentant se déplace dans les villages – tout en assurant une qualité de service adéquate.
- **Monnaie électronique** : les fournisseurs de service devraient mettre en place des programmes d'alphabétisation financière et d'apprentissage des modes d'utilisation misant sur une présence géographique au plus près des jeunes des villages.

L'utilisation de l'épargne est limitée et la majorité des jeunes préfèrent les méthodes informelles telles que l'épargne chez soi, auprès de membres de la famille ou chez un boutiquier. L'accès au crédit se fait aussi principalement par des moyens informels ou semi-formels tels que l'emprunt à travers les associations villageoises, les tontines ou auprès d'un boutiquier.

- **Assurance** : les institutions financières devraient mettre en place des stratégies de marketing et de sensibilisation au plus près des jeunes dans les zones cibles – investissant des ressources et du temps pour renforcer la confiance des utilisateurs.

En complément au portefeuille classique de produits et services financiers, de nouveaux produits pourraient être considérés pour mieux répondre aux besoins des jeunes cibles :

- **En termes de services financiers**, des produits de micro-bail pour l'acquisition de machines agricoles et de micro-assurance pour le climat et le bétail répondraient spécifiquement aux besoins des jeunes évoluant dans l'agriculture. De plus, les produits d'épargne spécifiques aux apprentis ou de crédit / épargne à travers des intermédiaires faciliteraient la mobilisation de capital de démarrage par de jeunes entrepreneurs en s'appuyant sur des mécanismes informels existants. Enfin, les produits financiers de « deuxième génération » permettraient d'utiliser le numérique pour catalyser l'inclusion financière des jeunes.

En termes de services non financiers il s'agirait surtout de formation sous forme d'alphabétisation financière, de gestion de micro-entreprise ou de ferme commerciale, ou encore de formations techniques agricoles. **Au final, afin de répondre au mieux aux besoins des jeunes et leur permettre de lancer et maintenir des activités économiques durables, ces services financiers et non financiers ne devraient pas être fournis de manière isolée mais en complémentarité avec d'autres produits et services.**

Par exemple, les « agri-entrepreneurs ambitieux » auront besoin d'une variété de services financiers (crédit pour les intrants, micro-assurance pour le bétail etc.), de formations (éducation financière, techniques agricoles etc.), d'infrastructure (irrigation, stockage etc.) et de mécanismes qui les connectent aux marchés afin de lancer des activités agricoles commerciales.

De manière similaire, les « entrepreneurs ambitieux » pourraient bénéficier de kits comprenant des services d'épargne flexible, des services de formation en gestion des petites et micro-entreprises, des programmes de mentorat ou encore d'appui au marketing de produits en dehors des villages.

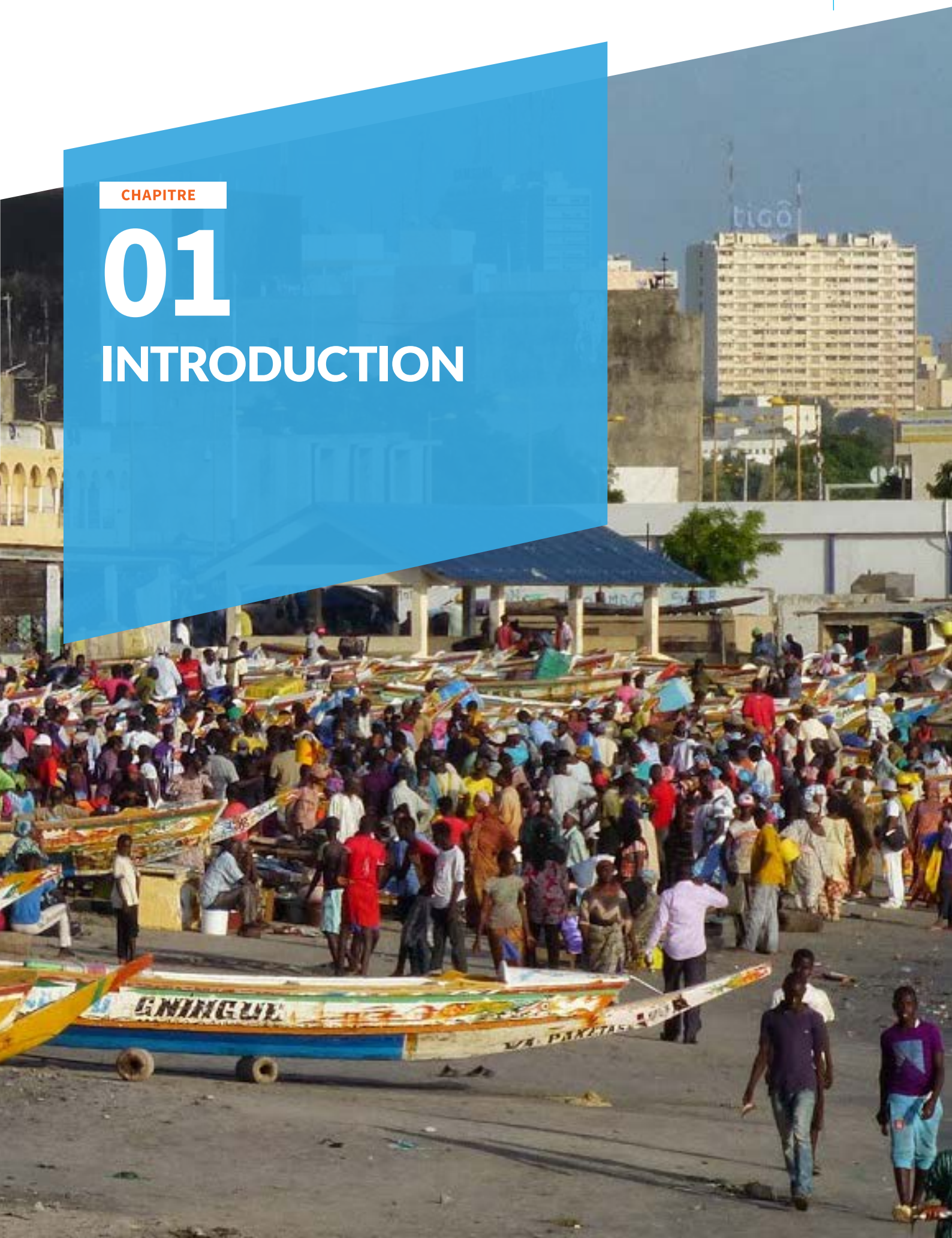
En résumé, ce rapport offre une meilleure compréhension des besoins, aspirations et défis des jeunes du bassin arachidier du Sénégal - permettant aux principales parties prenantes investies dans l'emploi des jeunes de développer les opportunités économiques pour les jeunes en catalysant leur inclusion financière.



CHAPITRE

01

INTRODUCTION





L'UNCDF (United Nations Capital Development Fund) a un mandat financier unique au sein du système des Nations Unies et jouit d'une expérience avérée en matière de finance inclusive et de financement du développement local, en particulier dans les pays les moins avancés.

Depuis 2010, l'UNCDF a travaillé de manière active pour le développement d'un secteur financier inclusif en faveur des jeunes en Afrique subsaharienne. A ce jour, l'UNCDF a appuyé dix prestataires de services financiers à la collecte de 22 millions USD sous forme d'épargne auprès de 822 000 jeunes, ainsi qu'à l'offre de 29 millions USD de crédit auprès de 210 jeunes entrepreneurs.

Enabel a mis en place le Projet d'Appui à la Réduction de l'Emigration Rurale Et à la Réintégration dans le Bassin Arachidier (PARERBA) au Sénégal, une initiative visant à créer et / ou renforcer 15 000 emplois. Ces emplois serviront au développement des filières agricoles d'intérêt local et incluront les emplois agricoles (production), ainsi que les prestataires de produits et services en amont de la production (intrants, irrigation, infrastructures, etc.) et en aval (traitement post-récolte, transformation, distribution, etc.). L'UNCDF travaille ainsi en partenariat avec Enabel dans la mise en œuvre du volet lié à l'accès au financement.

Le bassin arachidier comprend cinq régions que sont Diourbel, Fatick, Kaffrine, Kaolack et Thiès, accueille 41% de la population totale et près de 50% de la population rurale Sénégalaise⁶. Soixante-cinq pourcent (65%) de la population du bassin arachidier (soit 5,5 millions d'habitants) vit en milieu rural et fait face à des taux de pauvreté et de chômage élevés⁷. Les jeunes de ces cinq régions se dirigent de plus en plus vers les villes, ce qui est souvent la première étape pour la migration vers d'autres pays. Aujourd'hui, 25% de l'émigration internationale sénégalaise⁸ provient du bassin arachidier.

Pour faire face à ces problématiques de pauvreté et de migration, le gouvernement sénégalais et ses partenaires techniques et financiers mettent en place plusieurs programmes d'appui. L'Union Européenne appuie ainsi la mise en œuvre :

- du projet des fermes « Naatangué » installant des terrains viabilisés pour des familles du milieu rural dans le bassin arachidier afin de les aider à atteindre des niveaux de productivité et des revenus plus importants⁹ ;
- du projet de renforcement de la sécurité alimentaire et nutritionnelle dans la région de Matam¹⁰, renforçant la sécurité alimentaire et nutritionnelle des ménages pauvres des zones de Ferlo et Diéri dans la région de Matam – et liant étroitement agriculture et nutrition ;
- du projet d'amélioration de la réponse des communautés les plus vulnérables face aux crises nutritionnelles et alimentaires dans les départements de Podor, Ranérou, Matam et Kanel¹¹, visant à renforcer les conditions de vie pour prévenir la migration illégale.

L'Agence Nationale d'Insertion et de Développement Agricole (ANIDA), la Coopération Espagnole (AECID) et la Coopération Italienne interviennent également à travers le Projet d'Appui à la réduction de la migration à travers la Création d'Emplois Ruraux au Sénégal (PACERSEN)¹² : ce projet vise à améliorer les conditions de vie des populations rurales dans les zones du centre et du bassin arachidier, précisément dans les régions de Diourbel, Kaffrine, Louga, Fatick et Tambacounda pour réduire l'émigration illégale, lutter contre la pauvreté et soutenir la résilience des populations.

6 Commission Européenne (2016), « Document d'action du Fonds Fiduciaire de l'Union Européenne : Projet d'Appui à la Réduction de l'Emigration rurale et à la Réintégration dans le Bassin Arachidier par le développement d'une économie rurale sur base des périmètres irrigués ». Source : Commission Européenne

7 Idem

8 Idem

9 Agence Nationale d'insertion et de Développement Agricole (2014). « Les fermes familiales intégrées « naatangué » ou « tokkoor » de la modernité ». Source : Fermes Naatangué

10 Commission Européenne, « Projet de renforcement de la sécurité alimentaire et nutritionnelle dans la région de Matam » (29 Mars 2016).

11 Commission Européenne, « Amélioration de la réponse des communautés les plus vulnérables face aux crises nutritionnelles et alimentaires dans les départements de Podor, Ranérou, Matam et Kanel »

12 AECID. « Projet PACERSEN : Projet d'Appui à la réduction de la migration à travers la Création d'Emplois Ruraux au Sénégal »

Figure 1 : A propos des fermes « Naatangue »¹³

Officiellement lancées en mars 2015, les fermes « Naatangue » sont des exploitations agricoles dont la superficie varie entre 1 et 2 hectares et au sein desquelles différentes activités intégrées et complémentaires peuvent être pratiquées. Plus spécifiquement, ces fermes comprennent :

- Un puits également équipé d'une pompe et qui fonctionne à l'énergie solaire
- Une aire maraîchère
- Un bassin piscicole
- Un poulailler
- Un réservoir d'eau
- Un habitat pour l'agriculteur et sa famille (ANIDA, 2014).

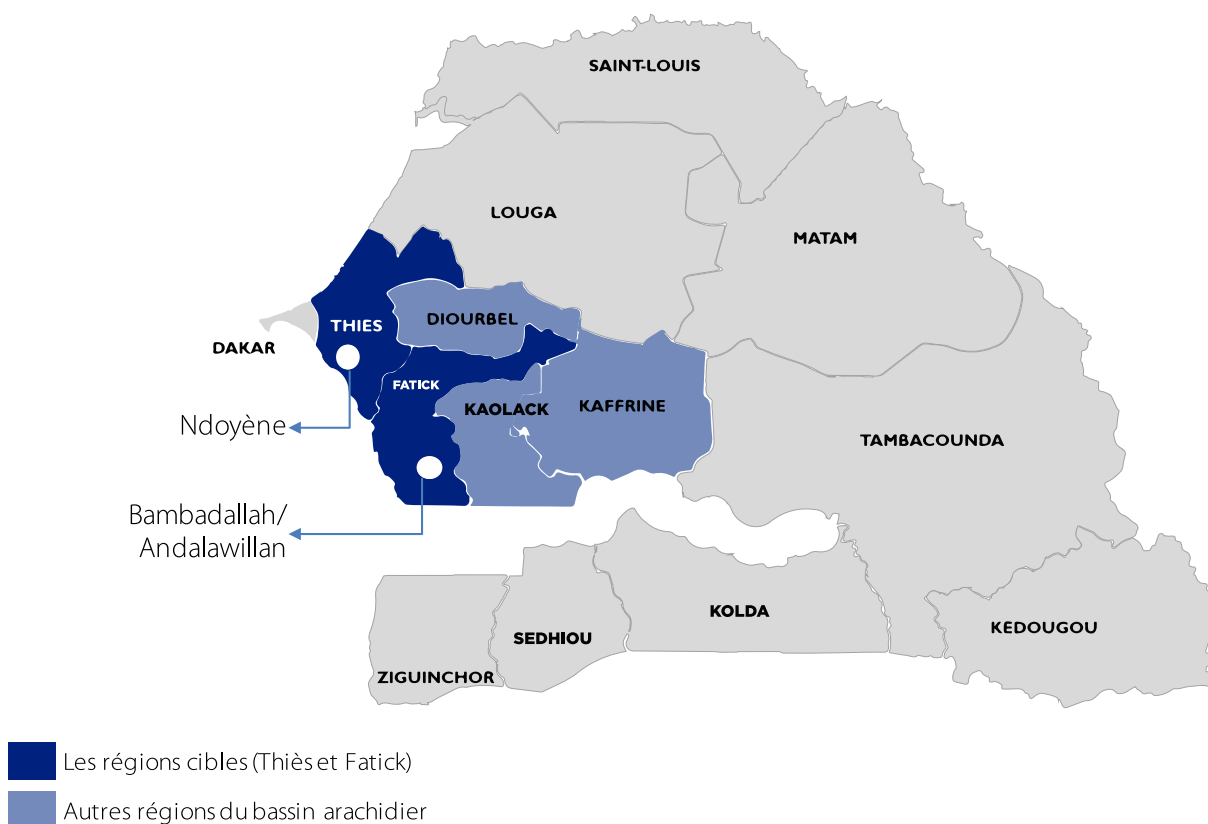
Le Gouvernement du Sénégal, à travers l'Agence Nationale d'insertion et de Développement Agricole (ANIDA) qui assure la maîtrise d'ouvrage du programme, ambitionne la création de 500 fermes sur le territoire national, pour la période 2014-2017, pour un coût unitaire estimé à près de 12 millions de francs CFA (ANIDA, 2014). La réalisation de ces fermes s'inscrit dans la logique des objectifs érigés dans le Plan Sénégal Emergent (PSE) et qui visent à développer plusieurs centaines de microprojets de soutien à l'agriculture familiale. Ces fermes devraient permettre de moderniser les exploitations familiales pour une plus grande productivité du travail agricole et une augmentation de la part de l'agriculture dans le PIB du pays. Elles devraient ainsi constituer un important levier permettant de stabiliser les populations dans leurs terroirs, en particulier les jeunes et les femmes.

Au début de l'année 2016, l'ANIDA avait mis sur pied 53 fermes villageoises Naatangue en plus de 26 fermes familiales Naatangue pour un total de 10 020 emplois créés (Financial Afrik, 2016).

Afin de pouvoir démarrer les activités d'accompagnement du PARERBA à partir de 2018, l'UNCDF souhaite mieux comprendre le contexte et les besoins des jeunes dans les régions d'intervention. C'est dans ce cadre que l'UNCDF appuie Enabel dans l'identification des besoins financiers des jeunes dans les deux zones cibles initiales du PARERBA :

- **Ndoyène dans la région de Thiès** : un village situé dans la commune de Tassette, arrondissement de Notto, comprenant Ndoyène Sérère, Ndoyène Wolof et Ndoyène Peul.
- **Bambadallah / Andalawillan dans la région de Fatick** : deux villages voisins situés dans la commune de Keur Saloum Diane, arrondissement de Toubacouta.

Figure 2 : Les cinq régions du bassin arachidier et les deux zones cibles de l'étude



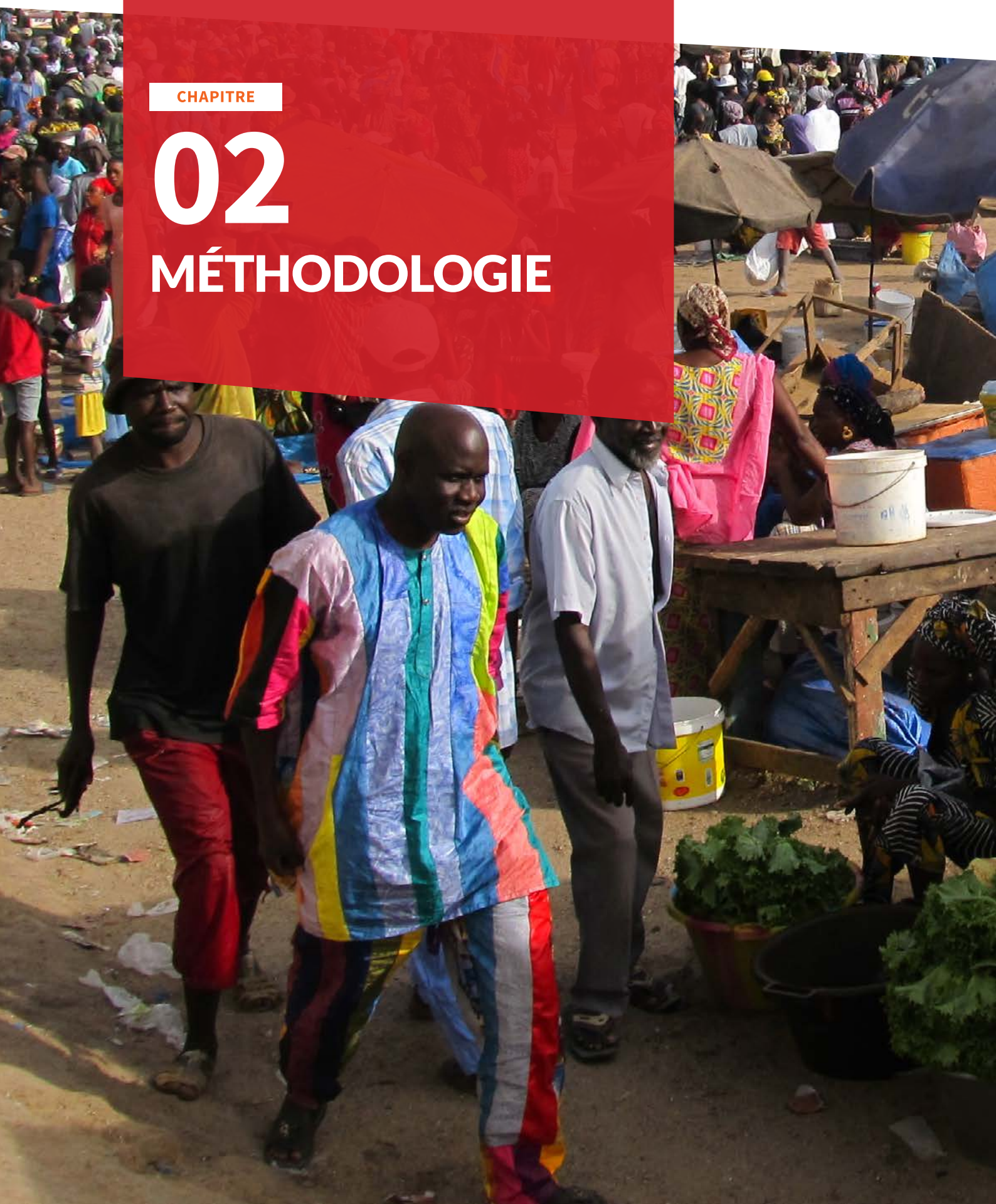
Ce rapport présente une évaluation de la demande de services financiers et non financiers chez les jeunes de ces deux zones cibles et identifie des produits financiers qui ont le potentiel de combler les besoins non satisfaits de ces jeunes. Il présente aussi l'état des besoins financiers et non financiers des jeunes dans les deux zones cibles à travers :

1. un aperçu du contexte du bassin arachidier,
2. une analyse de la demande de services financiers et non financiers avec un focus sur les contraintes intervenant le long des différents cycles d'activités économiques,
3. une évaluation de l'offre de produits et services dans les deux zones cibles, et
4. des recommandations sur les produits et services financiers et non financiers à développer ou adapter.

CHAPITRE

02

MÉTHODOLOGIE



La méthodologie de travail qui a été utilisée pour évaluer la demande de services financiers et non financiers des jeunes comprend trois phases principales :

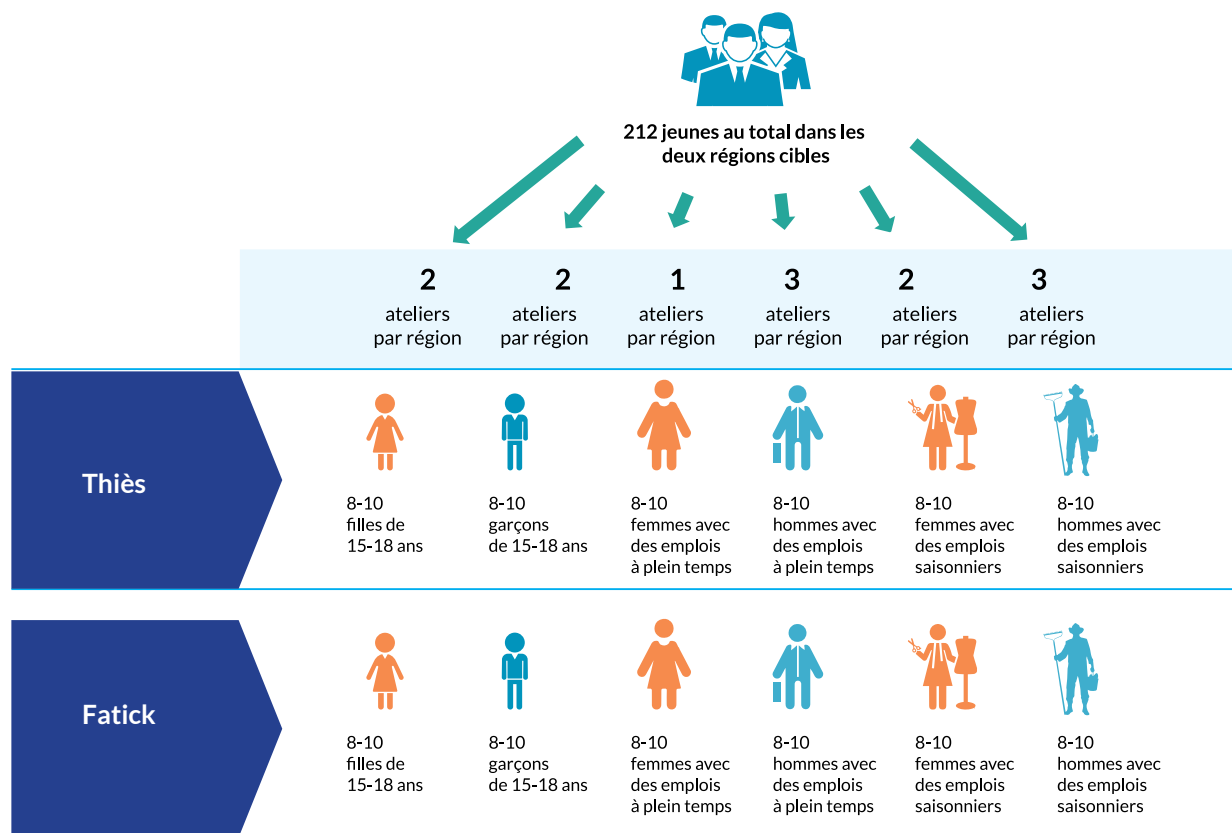
1. **Une phase de lancement** qui a permis d'effectuer une revue documentaire, ainsi que de concevoir les différents outils de recherche et de collecte de données ;
2. **Une phase de collecte de données et d'analyse**, y compris 26 discussions thématiques en groupes (13 dans chaque zone cible) avec six catégories de jeunes dans chacune des deux zones cibles, des questionnaires administrés aux participants et des entretiens avec des parties prenantes pertinentes au niveau local (voir l'annexe pour une liste complète) ;
3. **Une phase de partage de résultats** avec les parties prenantes directes du projet et la synthèse des résultats principaux dans ce rapport.

Les discussions thématiques ont été inspirées par une approche centrée sur l'humain. A travers des méthodes participatives, les participants ont été interrogés sur leurs activités professionnelles, leurs aspirations, leurs besoins et leurs plus grands défis financiers à différents stades de leurs activités professionnelles. Les participants ont également donné un aperçu de leurs stratégies pour surmonter ces défis et ont partagé des caractéristiques de leur demande et utilisation des produits et services financiers. Le rapport tire également des conclusions d'entretiens avec des parties prenantes clés impliquées dans l'autonomisation des jeunes dans le bassin arachidier du Sénégal, notamment des responsables de communes, des institutions financières ainsi que des organisations non gouvernementales (ONG).

Dans le cadre des discussions thématiques qui ont eu lieu du 15 au 21 novembre 2017, 212 jeunes ont été sélectionnés dans les deux zones cibles (106 jeunes par région). Les participants sélectionnés représentent différents niveaux d'éducation et différentes occupations et situations économiques. Les jeunes ont été regroupés suivant des profils spécifiques, comme l'illustre la Figure 3 ci-dessous.



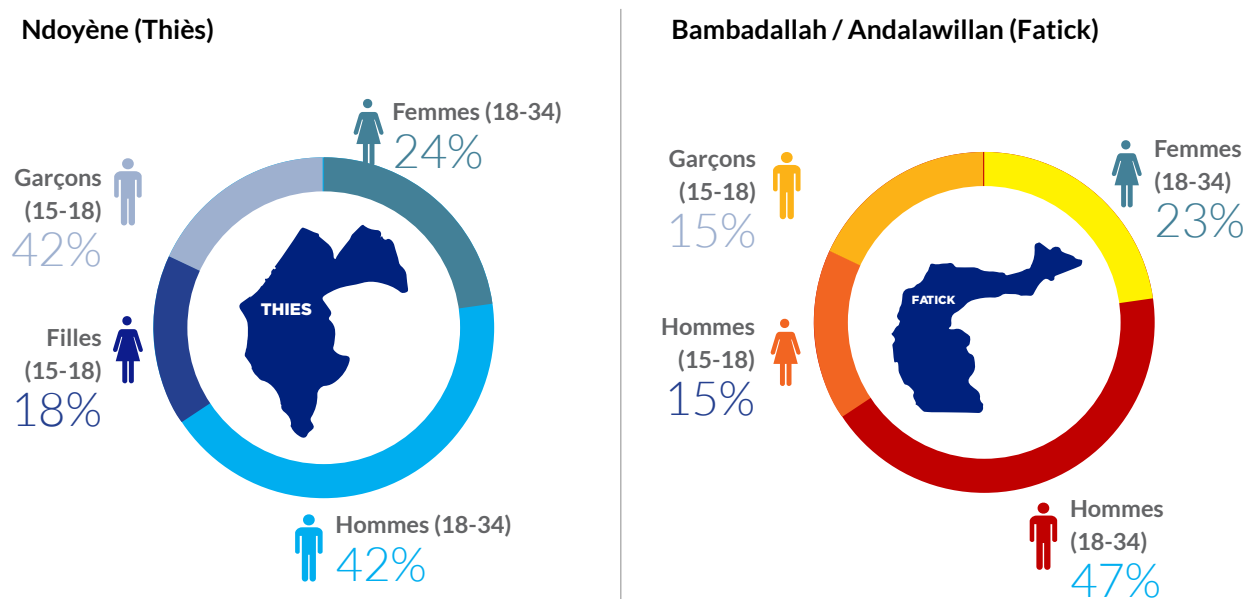
Figure 3 : Aperçu des six groupes de jeunes rencontrés dans le cadre de l'étude



APERÇU DES PROFILS DES JEUNES RENCONTRÉS

L'étude a permis de rencontrer 32 garçons de 15 à 18 ans, 34 filles de 15 à 18 ans, 96 hommes de 19 à 34 ans et 50 femmes de 19 à 34 ans (Figure 4).

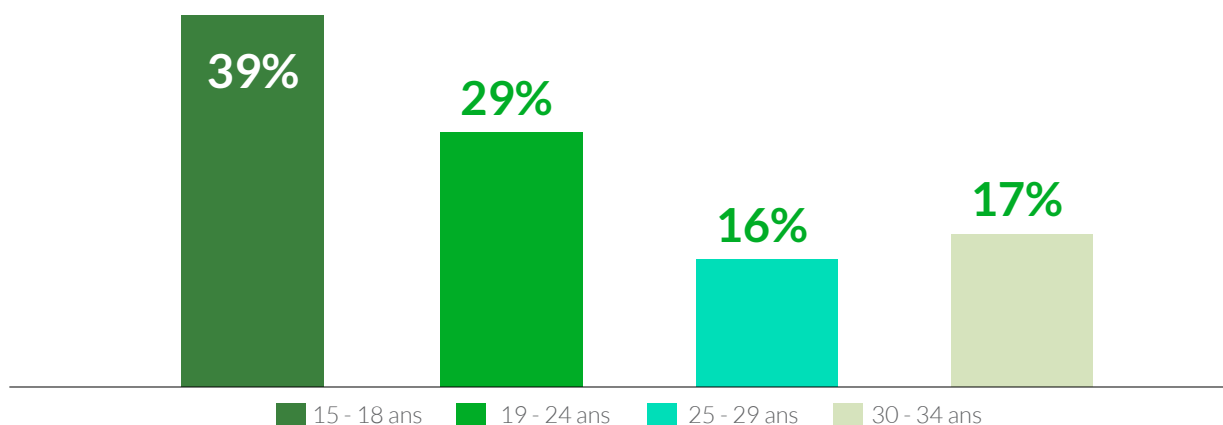
Figure 4 : Répartition des participants aux différentes discussions thématiques



Les jeunes qui vivent dans les deux zones cibles sont majoritairement dans la tranche d'âge des 15-25 ans.

En effet, 39% des répondants ont moins de 19 ans et 68% ont moins de 25 ans. La tranche d'âge des 25-29 ans est la moins représentée au sein des différents groupes de discussion.

Figure 5 : Répartition des groupes d'âges des jeunes participants (N=212)

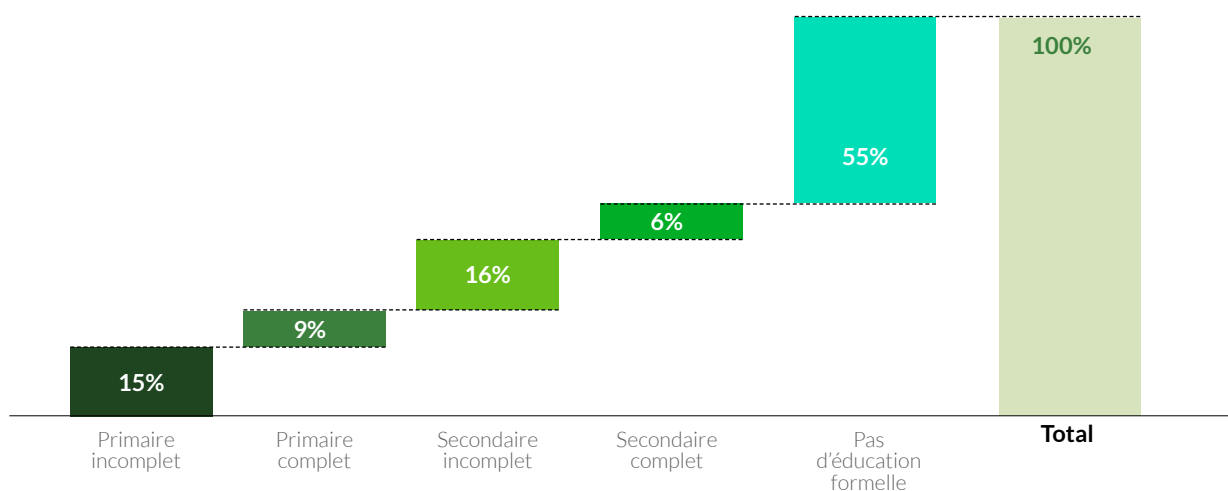


EDUCATION

Les niveaux d'alphabétisation et d'éducation formelle sont très faibles dans les deux zones cibles.

Plus de la moitié des jeunes (55% des jeunes rencontrés) n'ont jamais reçu d'éducation formelle et 15% ont reçu une éducation formelle mais n'ont pas achevé le cycle d'enseignement primaire. L'accès à l'enseignement secondaire est encore plus faible, car si plus d'un quart ont réussi à achever le cycle d'éducation primaire, seul 6% des jeunes rencontrés ont terminé le cycle secondaire. Dans les deux zones cibles, 11% de l'ensemble des répondants sont inscrits dans le cycle secondaire. Cette éducation secondaire existe surtout chez les jeunes de Ndayène (Thiès), puisqu'un seul participant parmi les répondants de Bambadallah / Andalawillan (Fatick) poursuit actuellement une éducation secondaire. Il s'avère, en effet, que beaucoup de jeunes de Bambadallah / Andalawillan (Fatick) qui ont terminé leurs études primaires ont été confrontés aux difficultés liées aux longues distances à parcourir pour accéder au collège et ont finalement dû arrêter leurs études.

Figure 6 : Niveaux d'éducation des jeunes participants dans les deux zones cibles (N=211)



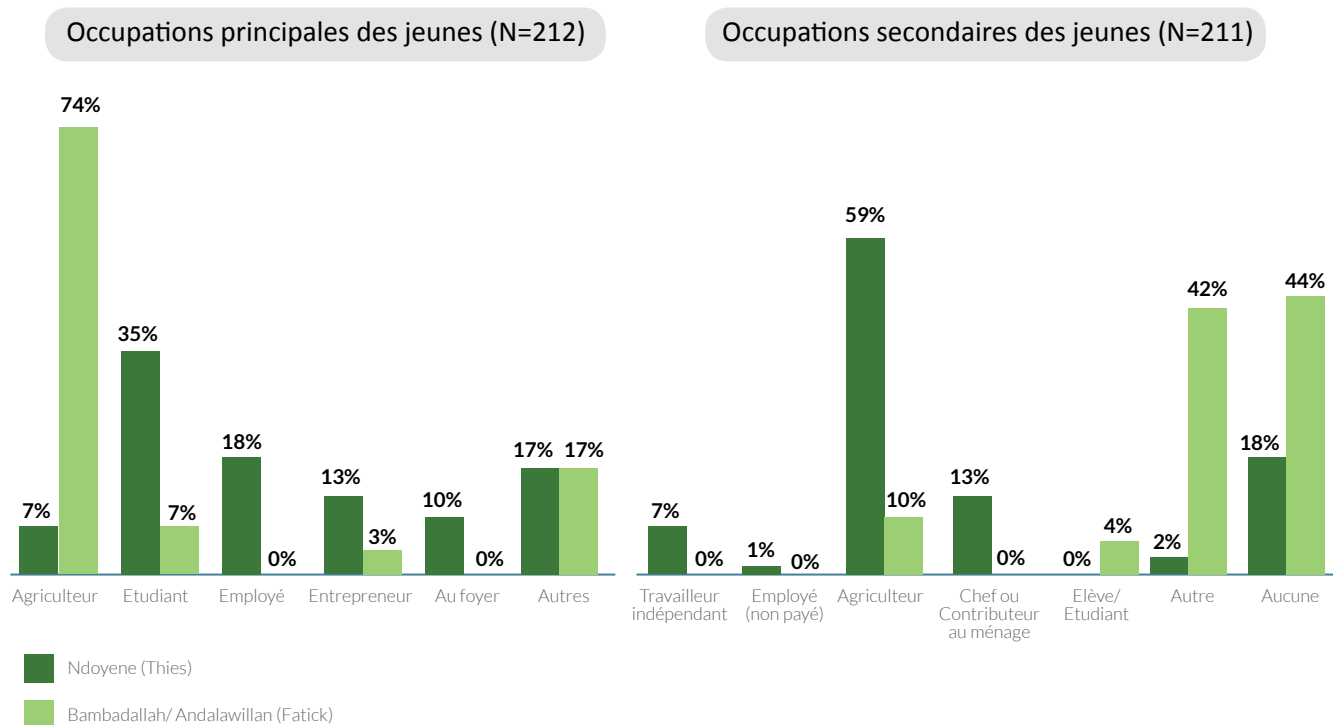
OCCUPATIONS

L'agriculture est pratiquée par presque tous les jeunes rencontrés, mais plus de jeunes à Bambadallah / Andalawillan (Fatick) sont engagés dans l'agriculture comme activité principale.



L'agriculture est la principale activité pour 74% des jeunes de Bambadallah / Andalawillan (Fatick). A Ndoiyène (Thiès), l'activité agricole est pratiquée comme occupation secondaire par 59% des jeunes. Ndoiyène (Thiès) a par ailleurs plus de diversité en termes d'occupations (entrepreneuriat, emploi, etc.) alors que les jeunes à Bambadallah / Andalawillan (Fatick) exercent ces activités de façon secondaire (pendant la saison sèche). Enfin, Ndoiyène (Thiès) compte beaucoup plus d'élèves/étudiants que Bambadallah / Andalawillan (Fatick).

Figure 7 : Occupations principales et secondaires des jeunes



CHAPITRE

03

ANALYSE DES SECTEURS ÉCONOMIQUES PORTEURS



Section 3.1



L'EMPLOI DES JEUNES AU SÉNÉGAL

La crise migratoire vers la fin des années 1990 aux années 2000, qui s'est accentuée vers 2006 avec un déplacement massif de la population sénégalaise, a révélé l'importance de la question de l'emploi des jeunes et surtout les risques de déstabilisation qui peuvent en découler.

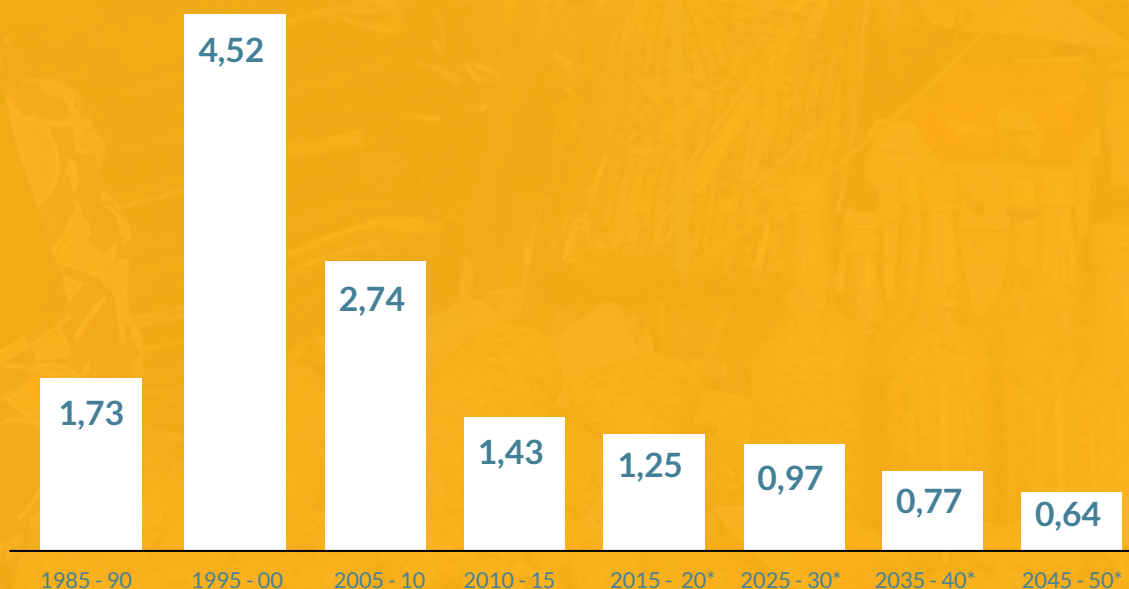
Les jeunes n'ayant pas eu accès à la scolarisation, sans emploi et sans formation dominent le marché de l'emploi et représentent 46% des jeunes tandis que le taux de chômage global au Sénégal est estimé à 13% ; les 25-29 ans étant la tranche d'âge la plus touchée¹⁴.

L'économie nationale ne parvient pas à absorber l'arrivée de plus de 200 000¹⁵ nouveaux actifs chaque année sur le marché du travail avec assez d'opportunités d'emploi. Ce défi est d'autant plus essentiel au vu de la croissance démographique nationale, avec une augmentation de la population des jeunes âgés de 15 à 35 ans de 8% entre 2005 et 2011, contribuant à une situation où 4,5 millions d'entre eux peinent à trouver un emploi¹⁶.

¹⁴ Forum National sur l'Emploi des Jeunes

¹⁵ Ighobor, Kingsley. (2017). « Le chômage des jeunes à l'ombre de la croissance économique ». United Nations Afrique Renouveau, Edition spéciale jeune 2017

¹⁶ Rapport définitif du recensement de la population 2013, Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD) ; ESPS-II, ANSD ; Forum National sur l'Emploi des Jeunes

Figure 8 : Taux net d'émigration sur cinq ans (par milliers d'habitants)¹⁷

Le secteur informel apparaît comme la principale source de revenus pour ces jeunes, fournissant un nombre important d'emplois et absorbant 80 à plus de 90% de la population active selon le milieu de résidence (urbain ou rural)¹⁸. Ces dernières années, le secteur informel a d'ailleurs montré une capacité beaucoup plus importante à absorber les travailleurs : entre 2000 et 2009, près de 99%¹⁹ des emplois créés étaient dans le secteur informel. Pour cause, le secteur informel offre une facilité d'accès, de la flexibilité et des exigences de compétences moins élevées que le secteur formel pour les jeunes à la recherche d'emploi.

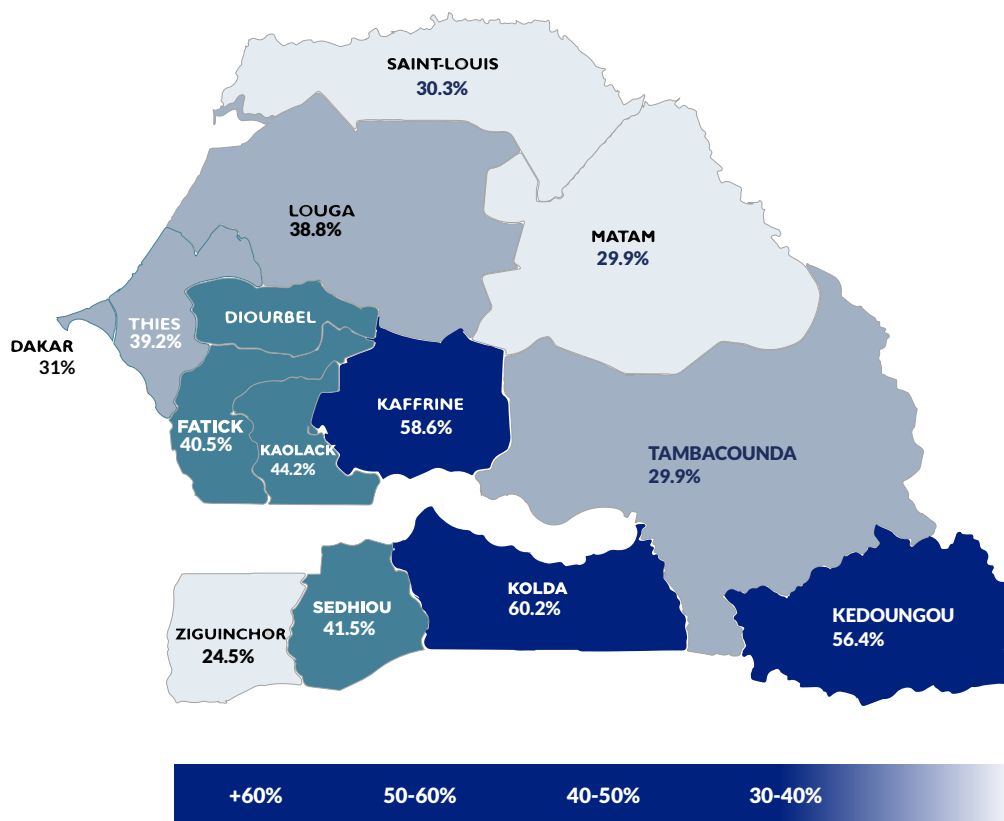
L'agriculture et le commerce émergent comme les secteurs porteurs offrant le plus d'opportunités aux jeunes vivant dans les zones rurales. Les jeunes de ces zones rurales sont plus que jamais moteurs de croissance au Sénégal. Les jeunes vivant dans les régions avec une forte proportion de population rurale – telles que celles de Kédougou, Kolda, Kaffrine, Kaolack, Sédhiou, Diourbel, Fatick ou encore Thiès – ont des taux d'emploi plus élevés que ceux vivant dans la capitale Dakar par exemple, comme l'illustre la Figure 9.

17 United Nations Population Division Migration Section, DESA. Senegal Migration Profile

18 République du Sénégal ; Diagnostic sur l'Emploi des Jeunes au Sénégal - Etude diagnostique surréalisée dans le cadre de l'Initiative conjointe pour l'emploi des jeunes en Afrique (Mai 2014)

19 Conférence des Ministres 2014 du PQIP/DCTP. « Politiques et Dispositifs d'Insertion Professionnelle et de Création d'Emplois au Sénégal » (Juillet 2014)

Figure 9 : Taux d'emploi des jeunes (15-35 ans) au Sénégal par région en 2011²⁰



Le Plan Sénégal Emergent (PSE), mettant en priorité l'agriculture et l'agroalimentaire, confirme la place de ce secteur comme l'un des moteurs de croissance sectorielle du Sénégal. Egalement à noter que le commerce, la menuiserie, le jardinage, l'entretien ménager, la maçonnerie et l'élevage sont également des filières dans lesquelles beaucoup de jeunes sénégalais évoluent, mais souvent de manière informelle. Ces activités ne demandent en effet qu'un niveau limité d'équipements et d'instruction formelle pour se lancer et générer des revenus – et peuvent être conduites de manière indépendante. Ainsi la majorité des jeunes sénégalais dans le secteur informel sont des travailleurs indépendants (46% d'entre eux) ou des aides familiaux²¹ (33% d'entre eux)²² – ayant fait ce choix en raison d'un niveau limité d'instructions ou par soutien pour leur famille. De plus, les emplois des jeunes de ce secteur informel se situent essentiellement dans les filières de l'agriculture et des services²³. Cette répartition est en phase avec celle du secteur informel de manière globale où 37,5% de sa valeur ajoutée provient du commerce et près de 10% d'activités de fabrication de produits alimentaires²⁴.

²⁰ Forum National sur l'Emploi des Jeunes ; Rapport sur les déterminants de l'emploi des jeunes ; Analyses Dalberg

²¹ Selon le rapport du Forum national sur l'emploi des jeunes, l'aide familiale est une « personne qualifiée et compétente, appelée à intervenir dans les familles, auprès des personnes âgées, malades ou handicapées en difficulté pour accomplir tous les actes de la vie quotidienne »

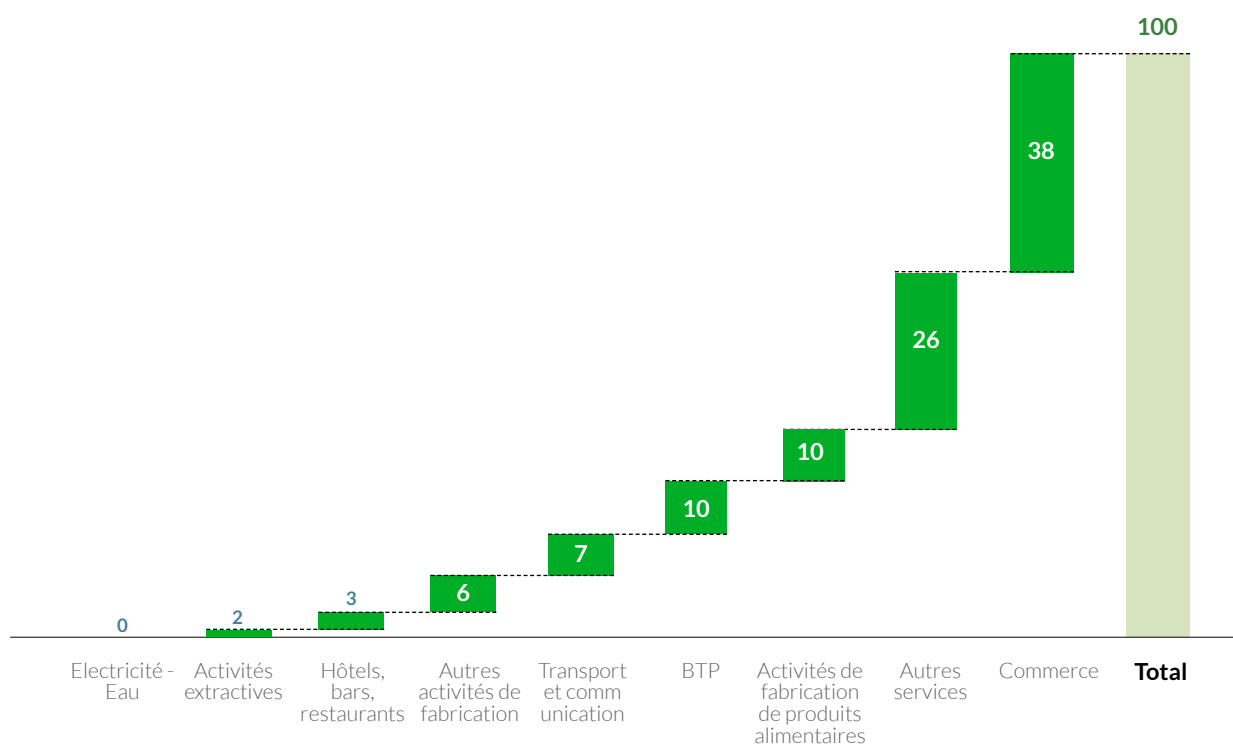
²² Comité Scientifique du Forum national sur l'emploi des jeunes, Ministère de la Jeunesse, de l'Emploi et de la Promotion des Valeurs civiques (Mars 2014). L'emploi des jeunes au Sénégal : Une priorité nationale

²³ Idem

²⁴ ANSD, Direction des Statistiques Economiques et de la Comptabilité Nationale. Enquête nationale sur le secteur informel au Sénégal (ENSIS 2011) - Rapport final (Novembre 2013)



Figure 10 : Répartition de la valeur ajoutée du secteur informel (en %, ENSIS 2011)²⁵



Section 3.2**LE SECTEUR DE L'AGRICULTURE**

Le développement de l'agriculture, au cœur du PSE, est également source importante de création d'emplois auprès des jeunes.

L'activité dominante des jeunes est d'ailleurs l'agriculture à 50%²⁶. Un focus national est mis sur les filières riz, oignon, la relance de la filière arachide, ainsi que le développement du maraîchage et de l'horticulture à travers le Programme de relance et d'Accélération de la Cadence de l'Agriculture au Sénégal (PRACAS), notamment pour l'exportation.

Cependant, plusieurs préalables sont nécessaires pour que le secteur de l'agriculture puisse absorber une partie significative des nouveaux actifs : des investissements conséquents doivent être engagés dans la recherche, la mécanisation, et la disponibilité d'intrants de qualité pour permettre une transformation structurelle du secteur, permettant d'accroître la productivité du travail et le niveau des revenus.



RIZ

A travers l'objectif d'autosuffisance alimentaire, le riz contribue de manière importante au développement du secteur agricole national. Cet objectif d'autosuffisance semble ambitieux mais atteignable : le PRACAS prédisait une production totale de 912 000 tonnes en 2017 ; mais contre toute attente, la production de riz a connu une croissance importante de 62% en 2015 avec une récolte qui a atteint le record de 906 000 tonnes contre 559 000 tonnes en 2014²⁷. Ce record a permis d'égaler le niveau de production attendu pour 2017, même s'il reste cependant insuffisant pour l'autosuffisance du pays. En effet, le Sénégal importe toujours du riz brisé d'Asie – mais la dynamique semble lancée pour atteindre la production de 1,6 millions de tonnes permettant l'autosuffisance alimentaire en riz du pays. Le riz se positionne ainsi comme un moteur de croissance de l'agriculture, et donc comme source de recul de l'exode rurale au Sénégal.

MARAICHAGE ET HORTICULTURE

Le secteur du maraichage et de l'horticulture connaît une croissance importante ces dernières années au Sénégal. L'horticulture est une activité pratiquée dans toutes les régions du Sénégal. De 2000 à 2010, les exportations horticoles sont ainsi passées de moins de 1 000 tonnes à 35 000 tonnes²⁸. La production horticole est concentrée principalement dans la bande littorale des Niayes de Dakar à Saint-Louis et dans la vallée du fleuve Sénégal. La zone des Niayes, qui est créditée de plus de 60% des récoltes²⁹, fournit oignons, pommes de terre, carottes, choux verts, tomates cerises et de table, aubergines, laitues, et piments alors que la vallée du fleuve avec ses immenses potentialités est spécialisée dans la production industrielle de tomates, d'oignons et de patates douces.

Le PRACAS, quant à lui, met l'accent sur la filière de l'oignon. L'oignon représente 32% de la production de légume au Sénégal, avec une production qui passe de 70 000 tonnes en 2003 à plus de 230 000 tonnes en 2012³⁰. Cette filière est en pleine croissance avec des exportations qui sont passées de 903 tonnes en 2012 à 2 300 tonnes en 2013³¹. La couverture des besoins nationaux est de 70% - malgré des pertes post-récoltes allant de 20 à 30% de la production nationale. Outre les problèmes de rendement, l'oignon local fait face à une concurrence de l'oignon importé et à des difficultés d'accès au financement. Par ailleurs la mauvaise gestion de l'irrigation et de la fertilisation, la précocité des récoltes, et le non-respect des itinéraires techniques préconisés (densité de semis et de repiquage notamment) sont les principales conséquences d'acteurs non formés.

L'AVICULTURE

L'aviculture, activité pratiquée aussi bien dans les zones urbaines que rurales, est devenue un pilier de lutte contre la pauvreté et le chômage des jeunes. L'arrêt des importations de viande de poulets en 2005, dû à la grippe aviaire qui a ébranlé le secteur en Asie, en Europe et au Sahel, a contribué au développement de la filière nationale, lui permettant d'entrer en pleine croissance depuis 2005 / 2006. Ainsi, le marché de la viande de poulet a connu une croissance sans précédent ces dix dernières années (**Figure 11**).

27 ANSD : Bulletin mensuel des Statistiques, Mars 2016

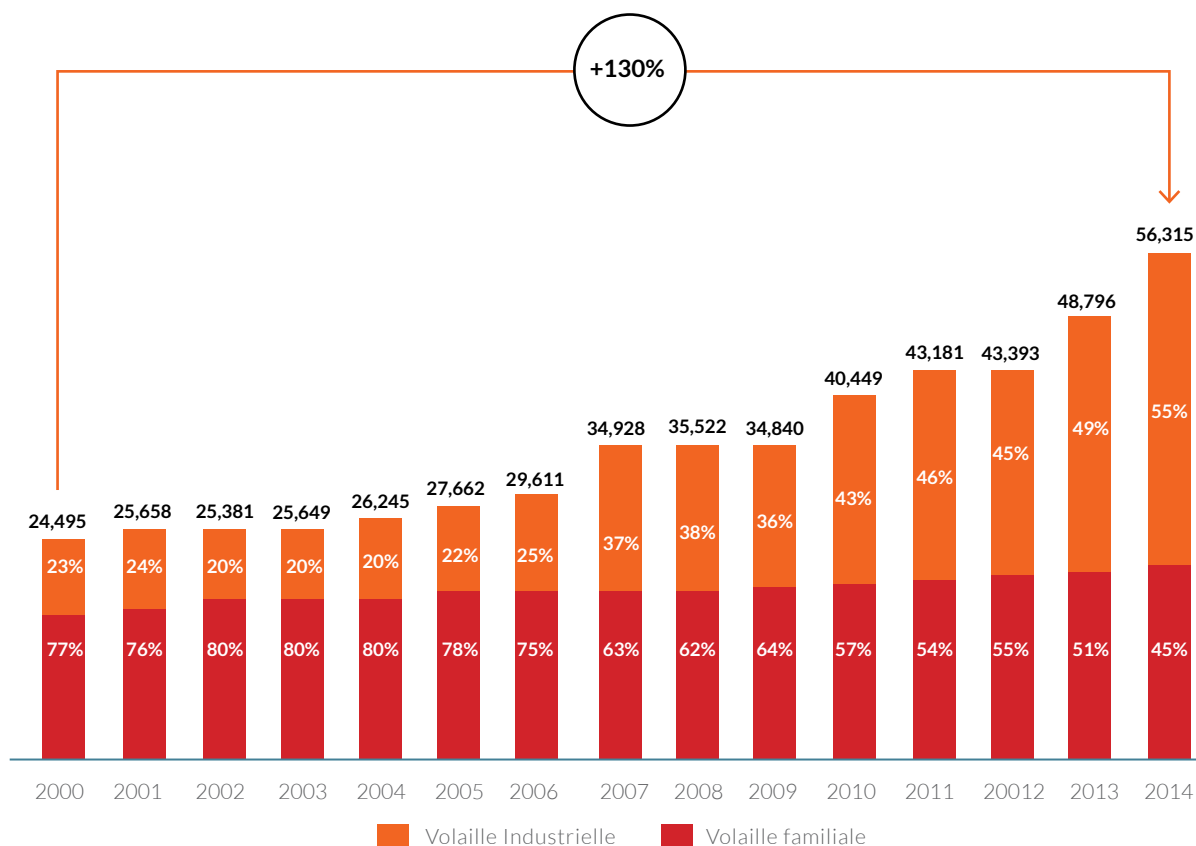
28 GRET. Portail agroalimentaire du Sénégal : <http://www.agroalimentaire.sn/10-production/>

29 ANSD : Rapport du RGPHAE 2013

30 Centre de Gestion et d'Economie Rurale de la Vallée : la production d'oignon au Sénégal

31 ANSD : Bulletin mensuel des statistiques Economiques de Décembre 2013

Figure 11 : Evolution de la production nationale avicole (en milliers de têtes)³²



L'élevage des poulets est un créneau investi par bon nombre de jeunes sénégalais du fait que l'activité ne nécessite pas de gros investissements et les résultats peuvent être visibles au bout de 2 mois. Avec l'arrivée de la grande distribution de détail, le secteur avicole devrait bientôt proposer des abattoirs pouvant proposer des morceaux de poulets dans les supermarchés. Cela constituerait une avancée dans la chaîne de valeur avicole et une niche d'emplois pour les jeunes – sachant que les petits fermiers cèdent de plus en plus la place à une nouvelle classe de producteurs avisés, dynamiques et dotés d'une bonne vision du secteur dans les prochaines années.

Section 3.3

LE SECTEUR AGROINDUSTRIEL

Le secteur agro-industriel est le grand absent dans le milieu rural - malgré le fait qu'il ait un important rôle à jouer dans le développement de l'agriculture et la lutte contre le chômage.

En effet la transformation des produits agricoles est une nécessité dans la chaîne de valeur agricole. Par exemple les fruits et légumes sont hautement périssables ; les pertes post-récolte sont estimées à 40%³³. Cette particularité exige la disponibilité d'unités propres à transformer ces produits.

Aujourd'hui, ces équipements sont largement insuffisants, voire même inexistants dans les zones de production. Le développement de cette filière constitue une opportunité de formation et d'emplois pour les jeunes issus des zones rurales.



La filière du riz offre, par exemple, des opportunités d'emplois dans la transformation pour les jeunes. Quelques unités de décorticage privées transforment plus de la moitié de la production dans la vallée du fleuve Sénégal. Le stockage du paddy (en vrac ou en sac) est, quant à lui, souvent long avant usinage et peut avoir un impact négatif sur la qualité et la quantité des produits transformés : les infrastructures de stockage sont rarement prises en compte, que ce soit au sein des périmètres irrigués villageois ou dans les rizeries. Le développement de ces activités repose cependant sur l'essor d'un tissu de petites entreprises, niche d'emplois pour les jeunes. La main d'œuvre qualifiée et la formation constituent cependant un réel problème dans les zones à forte activités rizicoles.

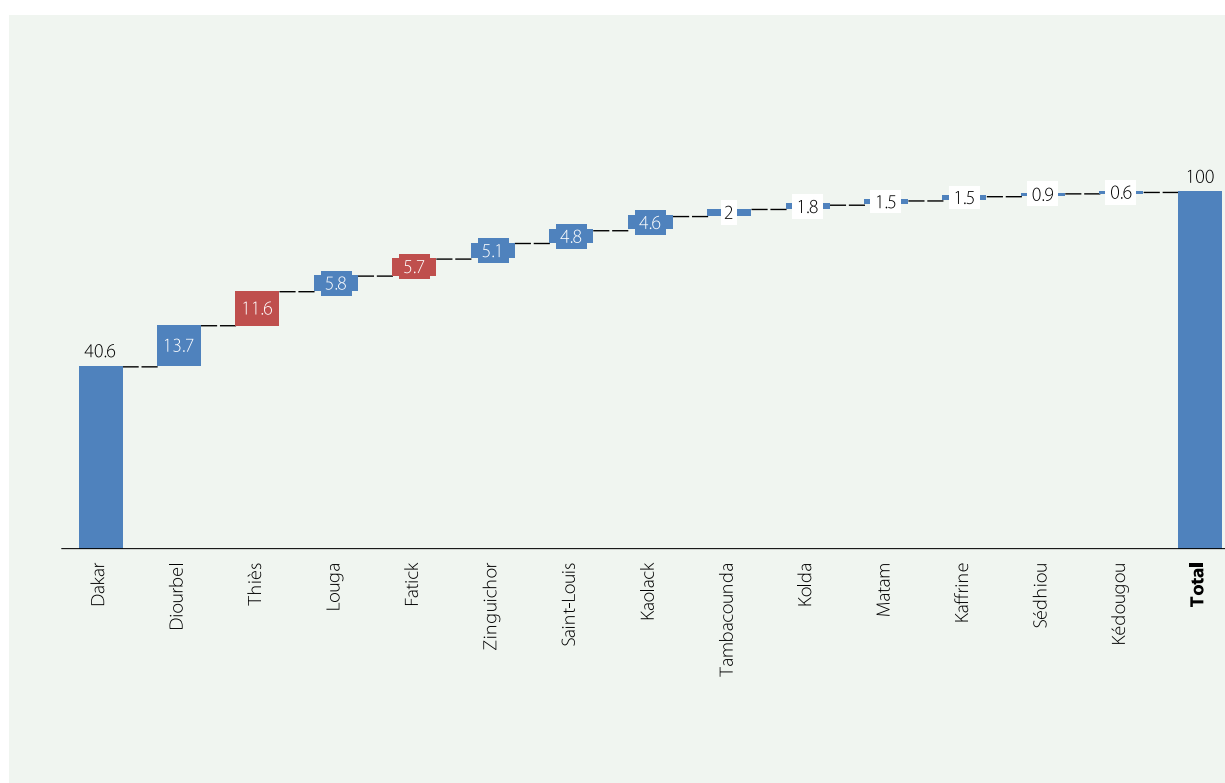
Section 3.4

LE SECTEUR DU COMMERCE

Le PSE reconnaît que le secteur du commerce constitue également un vecteur de croissance, d'insertion dans l'économie mondiale ainsi qu'un facteur d'inclusion sociale. En 2013, le commerce qui constituait l'activité principale du secteur tertiaire (environ 30% du secteur tertiaire) a connu une croissance de 5,6% contre 4,1% en 2012³⁴. Une étude récente de l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD) révèle qu'il existe 407 882 unités économiques réparties sur l'ensemble du territoire sénégalais dont 52,1% exercent dans le domaine du commerce³⁵.

Le secteur tertiaire, comprenant le secteur du commerce, emploie environ 21% des jeunes occupés³⁶. Près de 12% de ces jeunes occupés dans le secteur tertiaire résident dans la région de Thiès et près de 6% dans la région de Fatick, comme l'illustre la **Figure 12** ci-dessous³⁷. En particulier, dans la région de Thiès, 22,5% des jeunes occupés évoluent dans le secteur tertiaire ; dans la région de Fatick, 23,6% des jeunes occupés sont dans le tertiaire selon l'Enquête de Suivi de la Pauvreté au Sénégal (ESPS) de 2011.

Figure 12 : Répartition des jeunes occupés dans le secteur tertiaire, par région (ESPS 2011)³⁸



34 ANSD, Situation économique et sociale du Sénégal en 2013

35 Journal Le Quotidien : Entreprise- Recensement général : 97% des unités dans l'informel (Mars 2017). Source : lequotidien.sn

36 République du Sénégal. (Mai 2014). « Diagnostic sur l'emploi des jeunes au Sénégal : Etude réalisée dans le cadre de l'initiative conjointe pour l'emploi des jeunes en Afrique »

37 République du Sénégal, « Diagnostic sur l'emploi des jeunes au Sénégal : Etude réalisée dans le cadre de l'initiative conjointe pour l'emploi des jeunes en Afrique » (Mai 2014)

38 Idem

CHAPITRE

04

LES SIX TYPES DE PROFILS DE JEUNES RENCONTRÉS



L'étude a permis d'identifier six types de profils ou personas parmi les jeunes rencontrés : (1) « l'agri-entrepreneur ambitieux », (2) « l'entrepreneur ambitieux », (3) « le jeune à compétences techniques », (4) « le saisonnier », (5) « l'étudiant ou employé stable », et (6) « le dépendant à la croisée des chemins ».

Figure 13 : les six personas identifiés parmi les jeunes rencontrés



Chacun de ces personas représente un groupe de jeunes avec des états d'esprit, des ambitions et des défis uniques. Les jeunes des différents types de personas ont des expériences de vie semblables, caractérisées par des modes de vie, des niveaux de maturité et des niveaux de stabilité différents pendant leur jeunesse, et influencées par une série de facteurs socioéconomiques et psychologiques. Les défis rencontrés par chaque groupe de persona se traduisent ainsi par des besoins spécifiques en services financiers et non financiers.

Section 4.1

L' « AGRI-ENTREPRENEUR AMBITIEUX »

Les « agri-entrepreneurs ambitieux » sont des petits agriculteurs qui aspirent à développer leurs activités agricoles ou devenir des agriculteurs à grande échelle dans le futur. Ils ont généralement déjà commencé à diversifier leurs activités agricoles (en termes de cultures) et à pratiquer l'agriculture pendant la saison sèche, ou veulent le faire dans le futur.

En général, ils ont un ou plusieurs flux de revenus, principalement issus de la production arachidière. Bien que les « agri-entrepreneurs ambitieux » ne soient généralement pas encore engagés dans la transformation, ils veulent le faire dans le futur, à travers un accès amélioré aux équipements de transformation. Les jeunes agri-entrepreneurs ambitieux souhaitent également s'insérer davantage dans la phase de commercialisation en accédant à une base de clients plus large qui leur permettrait d'écouler leurs productions plus facilement.



« Les agri-entrepreneurs ambitieux » ont généralement une alphabétisation financière faible ou moyenne, et utilisent surtout des services financiers informels. En outre, la grande majorité (83%) de ces « agri-entrepreneurs ambitieux » dans les deux zones cibles sont des hommes. Ceux-ci ont davantage accès à la terre que les femmes, ce qui réduit considérablement la capacité des femmes à pratiquer des activités agricoles à grande échelle. Dans les deux zones cibles, la propriété foncière est, en effet, généralement héritée des parents, et les hommes sont privilégiés dans ce processus d'acquisition.

OUTILS FINANCIERS COURAMMENT UTILISÉS

- **Épargne** : L'épargne est largement informelle dans les deux zones cibles. A Ndoyène (Thiès) comme à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), l'épargne se conserve par le biais de membres de la famille, chez soi ou auprès du boutiquier du village. A Ndoyène (Thiès) cependant, les « agri-entrepreneurs ambitieux » épargnent également via le canal des Associations Villageoises d'Epargne et de Crédit (AVEC).
- **Emprunt** : Les « agri-entrepreneurs ambitieux » utilisent surtout des outils financiers informels : les conditions d'accès au crédit auprès des institutions formelles (garanties demandées, courtes échéances dans certains cas, lourdeurs administratives) et les risques de mauvaises récoltes réduisent leur propension à s'orienter vers ces organismes.
- **Transferts** : « Les agri-entrepreneurs ambitieux » envoient et reçoivent de l'argent en utilisant les points de transfert d'argent disponibles dans les communes les plus proches des zones cibles.

PRINCIPAUX BESOINS FINANCIERS ET NON FINANCIERS

- **Capital financier** : Les « agri-entrepreneurs ambitieux » veulent développer leurs activités, mais n'ont pas accès au capital nécessaire pour investir dans l'acquisition de terres supplémentaires, de machines, d'intrants de haute qualité, ou d'infrastructures d'irrigation nécessaires pour renforcer leur production agricole.
- **Alphabétisation financière** : Même s'ils connaissent l'existence d'outils tels que les banques ou institutions de microfinance, les agri-entrepreneurs manquent de compétences financières approfondies pour accéder à toutes les options de financement à leur disposition : les outils d'épargne formelle ou d'assurance ne sont, par exemple, pas mis à contribution.
- **Outils d'assurance flexibles et faciles d'accès** : L'imprédictibilité de l'activité agricole a été citée comme un facteur principal agissant sur leurs rendements. Ces fluctuations influencent leur capacité et confiance à recourir à des institutions formelles de financement (notamment par peur d'avoir des défauts de paiement).

PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

Les opportunités suivantes d'assistance aux « agri-entrepreneurs » ambitieux leur permettraient de développer leurs activités économiques :

- Fournir des outils d'épargne flexibles leur permettant de constituer des réserves plus importantes et ainsi de traverser des périodes de faible revenu
- Mettre à disposition des outils de crédit flexibles auxquels ils ont confiance et peuvent y accéder facilement
- Offrir des opportunités d'accès au crédit- bail pour les machines agricoles
- Fournir et / ou faciliter l'accès de ces jeunes à des infrastructures agricoles (irrigation, stockage, etc.)

- Développer des produits d'assurance flexibles pour la récolte ou pour le bétail qui permettraient de réduire les risques financiers auxquels ces jeunes peuvent être confrontés en cas d'aléas climatiques ou de vols de bétail



AGRICULTEUR À PETITE ÉCHELLE À BAMBADALLAH / ANDALAWILLAN (FATICK)

Profil : 30 ans, marié, niveau d'étude : arabe

Il pratique l'agriculture et le maraîchage pendant toute l'année et aspire à devenir agriculteur à grande échelle. Il fait face à différentes contraintes telles que le prix élevé des intrants et semences et le manque de bétail et de matériels agricoles. Il fait cependant recours au crédit informel pour l'achat d'engrais et privilégie l'engrais bio pour rendre le sol fertile. Il emprunte également des machines agricoles auprès de producteurs voisins et épargne de l'argent au niveau des tontines. Il aimerait utiliser le crédit formel auprès des institutions de microfinance pour développer ses activités.



ELEVEUR ET AGRICULTEUR À NDOYÈNE (THIÈS)

Profil : 28 ans, célibataire, sans enfant, n'a pas reçu d'éducation formelle

Il s'active dans l'élevage depuis plus de cinq ans et dispose d'un important lot de bovins. Il travaille également dans les champs périodiquement. Il utilise un téléphone simple et ne détient aucun compte bancaire, ni de monnaie mobile. Il rêve d'entreprendre dans le domaine de l'élevage et de l'agriculture à travers la création d'une grande ferme agricole qui ferait aussi de la transformation de lait. Il n'utilise pas encore les outils d'emprunt et d'épargne formelle mais aspire à le faire si les taux d'intérêts ne sont pas élevés et s'il ne doit pas apporter d'importantes garanties. Il préfère épargner en nature, à travers l'achat de bœufs supplémentaires.



JEUNE AGRICULTEUR EN COURS DE SPÉCIALISATION EN AGRICULTURE BIOLOGIQUE À NDOYÈNE (THIÈS)

Situation familiale : 29 ans, célibataire, sans enfant

Activités actuelles : Titulaire d'une licence, il a choisi de se consacrer à l'activité agricole et ambitionne de créer une vaste ferme bien aménagée avec des activités d'élevage et de maraîchage. Il suit une formation en agriculture écologique et biologique dans le but de mieux mettre à profit ses compétences et connaissances au profit de son activité agricole et également pour pouvoir exercer un rôle de conseiller agricole pour les populations de Ndoyène et des villages voisins. Il n'utilise pas encore les outils formels d'emprunt et d'épargne mais l'envisage sérieusement. Il épargne au sein de l'Association Villageoise d'Epargne et de Crédit (AVEC) et a épargné en nature (achat de bétail).

Section 4.2**L' « ENTREPRENEUR AMBITIEUX »**

Les « entrepreneurs ambitieux » sont des jeunes qui sont dévoués à leurs initiatives, une vision claire pour leurs entreprises et de la motivation à réussir. Ils ont déjà démarré leurs propres activités économiques et veulent les développer dans le futur. La plupart d'entre eux sont engagés dans au moins une petite ou une micro-entreprise qu'ils ont créée eux-mêmes. Ces micro-entreprises sont généralement dans le secteur du commerce (vente de produits alimentaires et cosmétiques) ou dans d'autres domaines d'activités comme la couture et la coiffure.

La plupart de ces micro-entrepreneurs essayent d'atteindre une phase de croissance durable et stable. Ils ont souvent des connaissances financières moyennes ou élevées qu'ils ont acquises et qu'ils utilisent lors de leurs activités entrepreneuriales. « Les entrepreneurs ambitieux » utilisent des services formels et informels en fonction de leurs besoins, mais l'usage de services informels reste prédominant, surtout chez les femmes.

La majorité des « entrepreneurs ambitieux » dans les zones cibles sont des femmes (67%), particulièrement à Ndayène (Thiès). Elles s'engagent principalement dans le petit commerce, et dans une moindre mesure dans la restauration, la couture et la coiffure.

67%

**LA MAJORITÉ DES
« ENTREPRENEURS
AMBITIEUX » DANS LES
ZONES CIBLES SONT
DES FEMMES (67%),
PARTICULIÈREMENT À
NDOYÈNE (THIÈS)**



OUTILS FINANCIERS COURAMMENT UTILISÉS

Les « entrepreneurs ambitieux » utilisent plusieurs types d'outils financiers pour entamer et / ou développer leurs activités, mais ont davantage recours aux outils informels. Cela dit, « les entrepreneurs ambitieux » de Ndayène (Thiès) ont plus d'outils financiers à leur disposition que ceux de Bambadallah / Andalawillan (Fatick).

- **Epargne et compte bancaire :** Le système des AVEC est particulièrement développé à Ndayène (Thiès). Ce canal semi-informel est particulièrement utilisé par « les entrepreneurs ambitieux » de cette région pour épargner des fonds. Les niveaux d'épargne sont peu élevés mais leur permettent généralement de s'approvisionner, par la suite, en marchandises nécessaires à leurs activités. En comparaison, dans le cas de Bambadallah / Andalawillan (Fatick), les outils semi-formels sont inexistants et les quelques « entrepreneurs ambitieux » que nous y avons rencontrés ont été obligés de se rendre à Dakar pour travailler un certain temps avant de revenir développer leur micro-entreprise.
- Par ailleurs, très peu d'« entrepreneurs ambitieux » possèdent un compte dans une institution de microfinance qui leur permet de garder des fonds et souscrire à des lignes de crédit. Il s'agit souvent des « entrepreneurs ambitieux » qui ont plusieurs années d'expérience dans leur domaine qui en ont recours.
- **Emprunt :** A l'instar de l'épargne, beaucoup d'« entrepreneurs ambitieux » ont recours au crédit à travers les AVEC. Les crédits octroyés par ces AVEC sont peu élevés mais leur permettent de lancer leurs micro-entreprises. A l'exception de quelques rares exemples, « les entrepreneurs ambitieux » rencontrés à Ndayène n'utilisent pas les canaux formels d'accès au crédit. Ceux vivant à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), quant à eux, ne bénéficient pas de ce type d'épargne semi-formelle et disposent d'une offre très limitée de crédit informel (boutiquier du village par exemple).
- **Transfert :** « Les entrepreneurs ambitieux » connaissent relativement bien et utilisent régulièrement ce type de produit financier. Cependant, cette utilisation n'est pas directement liée à leurs activités économiques, mais plutôt pour des transferts provenant ou à destination de membres de la famille / d'amis.

PRINCIPAUX BESOINS FINANCIERS ET NON FINANCIERS

- **Capital financier :** « Les entrepreneurs ambitieux » ont besoin de capital financier pour faire croître leurs micro-entreprises. Ils ont actuellement un accès très limité aux sources formelles de financement, alors que les outils informels d'accès au crédit (tontines, AVEC, boutiquier du village) fournissent souvent un crédit très limité.
- **Gestion de liquidité :** Pour accompagner leur croissance, « les entrepreneurs ambitieux » ont besoin de formation en gestion de liquidité, par exemple pour constituer des réserves en période de forte activité et gérer les périodes de faible revenu avec l'épargne accumulée.
- **Formation technique :** « Les entrepreneurs ambitieux » ont généralement déjà des connaissances financières et des capacités de gestion élevées. Ils cherchent continuellement des moyens pour optimiser la gestion de leurs activités, par exemple à travers des formations spécialisées sur des aspects liés à leurs secteurs d'activités. Etant donné que la quasi-totalité des « entrepreneurs ambitieux » rencontrés s'investissent dans le secteur du commerce, des formations en techniques de marketing pourraient être pertinentes pour leur permettre de mieux maîtriser les techniques de commercialisation et de pouvoir cibler des marchés plus larges.

PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

Plusieurs opportunités pourraient être explorées pour permettre aux « entrepreneurs ambitieux » de renforcer leurs motivations à réussir et leurs capacités à développer leurs activités économiques. Il s'agirait notamment de :

- Avoir des mentors qui peuvent apporter des encouragements, un soutien moral et un appui à la planification des activités futures, ces jeunes étant encore dans une phase de croissance et d'apprentissage
- Fournir des outils flexibles d'accès au crédit (prêts à longue maturité, exigences réduites concernant les demandes de garantie, etc.)
- Fournir des outils de gestion de la liquidité qui peuvent améliorer la comptabilité et la prévisibilité de leurs revenus
- Les doter de compétences en affaires et en entrepreneuriat qui leur permettront de renforcer leurs capacités de gestion
- Fournir des outils d'épargne flexibles qui peuvent leur permettre de constituer des réserves plus fortes et les aider à traverser des périodes de faible revenu.



FORGERON ET RÉPARATEUR DE MACHINES AGRICOLES, À BAMBADALLAH / ANDALAWILLAN (FATICK)

Profil : 30ans, marié, deux enfants

Il investit dans la réparation de machines agricoles pour les producteurs de la zone. Il souhaiterait pouvoir fabriquer certains types de machines lui-même mais ne dispose pas du capital nécessaire. Il a un compte dans une institution de microfinance et a déjà eu recours au crédit.



COIFFEUSE ET COMMERÇANTE À NDOYÈNE (THIÈS)

Profil : 30ans, marié, deux enfants

Elle a ouvert son propre salon de coiffure il y a plus de cinq ans et s'active aussi dans la vente d'effets de toilettes. Elle a un compte de monnaie mobile ainsi qu'un compte courant dans une institution de microfinance. Elle participe aussi à la caisse de l'association villageoise d'épargne et de crédit. Elle ambitionne de créer une école de coiffure et d'élargir sa base clientèle



COMMERÇANTE À NDOYÈNE (THIÈS)

Profil : 32 ans, mariée, cinq enfants, n'a pas suivi une éducation formelle

Elle gagne sa vie dans le petit commerce de produits cosmétiques et de produits détergents. Elle s'activait aussi, en parallèle, dans le domaine agricole avec la pratique du maraîchage mais a arrêté suite à la fin du projet de maraîchage qui était financé dans le village par une ONG internationale. Elle est, par ailleurs, secrétaire de l'une des caisses villageoises d'épargne et de crédit et est également l'une des fondatrices du groupement des femmes du village (groupement diambal), un groupement qui s'active notamment dans la location de chaises

Section 4.3



82%

À NDOYÈNE (THIÈS)
COMME À BAMBADALLAH
/ ANDALAWILLAN
(FATICK), LES « JEUNES
À COMPÉTENCES
TECHNIQUES » SONT
MAJORITAIREMENT DE
SEXE MASCULIN (82%).

LE « JEUNE À COMPÉTENCES TECHNIQUES »

Les « jeunes à compétences techniques » sont caractérisés par des aptitudes techniques uniques, spécifiques à des métiers donnés, et qu'ils pourraient mettre en valeur dans une activité lucrative. Par ailleurs, à Ndoyène (Thiès) comme à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), les « jeunes à compétences techniques » sont majoritairement de sexe masculin (82%).

Les compétences techniques les plus répandues dans les deux zones sont ceux des apprentis-chauffeurs, menuisiers métalliques, menuisiers ébénistes, mécaniciens, maçons ou tailleurs. Or, à part l'activité de tailleur, la quasi-totalité de ces occupations sont en général perçues comme des métiers d'hommes. En outre, les formations techniques nécessitent souvent de se déplacer vers une autre ville pendant une certaine durée, ce que les jeunes femmes sont moins susceptibles de faire, surtout lorsqu'elles se marient.

La plupart de ces « jeunes à compétences techniques » ont acquis leurs compétences lors des périodes d'apprentissage avec des professionnels expérimentés (formations informelles). Ils suivent une formation ou ont déjà commencé à mettre à profit leurs compétences dans le cadre d'emplois généralement instables, à l'exception d'une minorité d'employés dont les revenus sont plus réguliers mais peu élevés. Enfin, beaucoup de ces « jeunes à compétences techniques » ont des activités agricoles pendant une partie de l'année, généralement

lors de l'hivernage. Ils mettent parfois de côté le peu d'argent tiré de leurs productions arachidière ou céréalière en le gardant dans certains cas chez le boutiquier du village, auprès de membres de leur famille ou chez eux.

OUTILS FINANCIERS COURAMMENT UTILISÉS

Les « jeunes à compétences techniques » utilisent quelquefois des outils financiers pour démarrer leurs activités économiques (notamment pour acquérir le matériel et l'équipement requis), mais aussi lors de leurs périodes d'apprentissage et d'emploi :

- **Épargne** : La plupart des « jeunes à compétences techniques » économisent de l'argent occasionnellement à travers des outils informels (par exemple à travers des commerçants ou chez eux), afin d'accumuler de l'argent pour lancer ou développer des activités économiques. Cela dit, le recours à l'épargne, même informelle, reste limitée chez les jeunes hommes à compétences techniques. La non-utilisation des outils formels d'épargne s'explique, entre autres, par les longues distances à parcourir pour ouvrir un compte d'épargne, mais également la faible compréhension des processus d'ouverture d'un compte d'épargne ou encore les lourdeurs administratives associées à l'ouverture d'un compte d'épargne dans une institution formelle etc. . En outre, certains « jeunes à compétences techniques » utilisent la monnaie électronique pour épargner un peu d'argent et ensuite l'utiliser, mais très souvent à des fins personnels (problème familial, achat de crédit téléphonique etc.).
- **Emprunt** : Ce groupe de jeunes emprunte rarement à travers des instruments formels. La plupart se tourne vers leurs familles en raison des conditions de remboursement plus légères.
- **Transfert** : Ces « jeunes à compétences techniques » se déplacent souvent en dehors du village pour suivre leur apprentissage dans les villes voisines. De ce fait, ils utilisent parfois les outils de transfert d'argent pour envoyer ou recevoir des fonds de leurs proches.

PRINCIPAUX BESOINS FINANCIERS ET NON FINANCIERS

- **Capital financier** : La plupart des « jeunes à compétences techniques » souhaitent démarrer une entreprise dans leur domaine d'intervention (menuiserie, couture, conduite de camions etc.) - particulièrement après avoir fini leur période d'apprentissage et / ou après quelques années passées à travailler comme employés. Franchir cette étape de leur parcours professionnelle nécessite souvent un capital financier de départ important dont ils ne disposent pas, entre autres du fait de l'instabilité de leurs revenus et des conditionnalités appliquées par les institutions financières.
- **Epargne** : Lors de leur formation technique, beaucoup de « jeunes à compétences techniques » gagnent de petites sommes d'argent. Cependant, il leur manque très souvent des instruments financiers formels et informels pour mettre de côté un capital de démarrage après leur formation. A Bambadallah / Andawillan (Fatick), les outils d'épargne formelle et informelle sont quasi inexistants. A Ndoyène (Thiès), l'épargne formelle est également très limitée, mais des canaux informels d'épargne y sont développés. Ces systèmes informels d'épargne (AVEC, tontines) sont toutefois davantage utilisés par les femmes : celles-ci sont plus stables géographiquement et donc plus à même de rester à jour par rapport aux réunions hebdomadaires des caisses villageoises.
- **Formations dans la gestion financière et provision d'outils de gestion de liquidité** : Les « jeunes à compétences techniques » manquent souvent de connaissances financières et d'aptitudes commerciales de base pour démarrer leurs activités ou gérer leurs actifs de sorte à épargner pour les

besoins de leurs projets. Ils bénéficieraient entre autres d'outils de gestion de liquidité (sous forme d'épargne, de crédit à plus ou moins court terme etc.).

PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

Il existe plusieurs types d'opportunités d'appui aux « jeunes à compétences techniques », particulièrement concernant la gestion de leurs entreprises et de leur liquidité. Il s'agirait notamment de :

- Proposer l'appui de mentors expérimentés pour les guider dans les étapes décisives de leur transition vers la création ou le renforcement de leur entreprise
- Proposer des outils flexibles d'accès au crédit pour que les jeunes apprentis puissent démarrer leurs propres activités
- Fournir des outils de gestion de liquidité qui peuvent améliorer leur comptabilité et la prévisibilité de leurs revenus
- Les doter de compétences en affaires et en entrepreneuriat qui leur permettront de renforcer leurs capacités de gestion
- Fournir des outils d'épargne flexibles qui peuvent leur permettre de constituer des réserves plus fortes et les aider à traverser des périodes de faible revenu.



MENUISIER ÉBÉNISTE QUI HABITE À BAMBADALLAH / ANDALAWILLAN (FATICK)

Profil : 18 ans, célibataire, sans enfants, n'a pas suivi une éducation formelle

Il travaille dans l'atelier de son grand frère et aspire à ouvrir le sien. Il manque cependant de capital pour l'achat de matériel (machine coupeuse, accessoires, construire ou louer un atelier) et essaye d'épargner mensuellement de très petites sommes à la tontine.



MENUISIER MÉTALLIQUE QUI HABITE À NDOYÈNE (THIÈS)

Profil : 25 ans, célibataire, sans enfant, n'a pas suivi une éducation formelle

Il a appris le métier de menuisier métallique dans un atelier, mais n'a pas encore de lieu de travail lui est propre. Il emprunte les locaux de son ami en cas de besoin. À côté du métier, il s'investit dans l'activité agricole pendant la période d'hivernage. Il utilise un produit de monnaie électronique, mais n'a pas de compte bancaire. Il n'a pas fait recours à l'emprunt dans le courant de l'année mais épargne des sommes d'argent limitées chez lui.



APPRENTIE TAILLEUR À THIÈS

Profil : 17 ans, célibataire sans enfant, n'a pas suivi une éducation formelle

Elle est actuellement apprentie tailleur dans un atelier de couture situé à Thiès et souhaite acheter ses propres machines et avoir son atelier de couture une fois son apprentissage terminé. Sa famille n'ayant pas les moyens de l'aider à obtenir le capital de départ, elle souhaiterait faire recours au crédit formel pour lancer son atelier mais appréhende les garanties requises et autres lourdeurs administratives ainsi que le risque de défaut si le business ne marche pas bien.

Section 4.4**LE « SAISONNIER »**

Les « saisonniers » sont caractérisés par des transitions entre de multiples activités économiques à différentes périodes de l'année. Ce groupe de jeunes comprend des agriculteurs qui cultivent pendant la saison des pluies et exercent des activités non-structurées pendant la saison sèche. Ces activités complémentaires ne requièrent pas de compétences spécialisées, comme les travaux ponctuels dans différents chantiers de construction, la migration vers Dakar ou d'autres grandes villes pour travailler comme marchand ambulant ou personnel de ménage.

87%**LES SAISONNIERS SONT
COMPOSES D'HOMMES
A HAUTEUR DE 87%**

La plupart des jeunes agri-entrepreneurs « saisonniers » se limitent à la phase de production. Ils utilisent presque toute leur production pour la consommation familiale directe, notamment lorsque les rendements sont insuffisants pour la commercialisation. Il est à noter que les « saisonniers » sont composés d'hommes à hauteur de 87%. A Bambadallah / Andalawillan (Fatick) notamment, les femmes comptent pour seulement 5% des « saisonniers », contre 19% à Ndoiyène (Thiès). L'enjeu de la mobilité joue un important rôle dans cette distribution. Les jeunes femmes ont une moindre facilité à quitter leur famille pour travailler dans les villes à certaines périodes de l'année à cause de normes sociales établies, ce qui est rarement le cas des hommes.

En général, « les saisonniers » ont de multiples sources irrégulières de revenus, et cherchent à couvrir leurs besoins immédiats. Ils utilisent occasionnellement des outils financiers formels, mais utilisent surtout des instruments informels (membres de la famille, boutiquiers du village, etc.).

OUTILS FINANCIERS COURAMMENT UTILISÉS

- **Épargne :** L'épargne formelle est quasi inexistante chez les jeunes « saisonniers ». Ceux-ci privilégient les outils informels tels que l'épargne auprès de membres de sa famille ou du boutiquier du village par exemple.
- **Monnaie électronique :** A Ndoiyène (Thiès), quelques jeunes « saisonniers » utilisent les outils de monnaie électronique pour épargner de petites sommes d'argent.
- **Transfert en espèces :** Les jeunes « saisonniers » utilisent les outils de transfert d'argent lorsqu'ils sont en dehors du village, souvent pour envoyer de l'argent à leurs proches.

PRINCIPAUX BESOINS FINANCIERS ET NON FINANCIERS

Les saisonniers utilisent des outils financiers formels et informels, en fonction de leurs besoins.

- **Épargne :** « Les saisonniers » sont confrontés à une volatilité des revenus durant une période de l'année, et ce pendant plusieurs années. Pour mieux faire face aux difficultés économiques imprévues, ils cherchent à créer des réserves financières.
- **Outils flexibles de gestion de la liquidité :** « Les saisonniers » ont des sources de revenus multiples, irrégulières et peu prévisibles. Des outils flexibles de gestion de la liquidité leur permettraient donc de mieux s'organiser pour rendre leurs flux de revenue entre les saisons plus prévisibles et éviter certains chocs financiers.
- **Formation en techniques agricoles :** Les jeunes « saisonniers » sont souvent très intéressés par l'agriculture mais se retrouvent obligés d'exercer d'autres activités peu structurées en parallèle à cause des rendements insuffisants que leur apporte l'activité agricole. Il existe donc un besoin de renforcer leurs compétences dans le domaine agricole afin de leur permettre de mettre à profit les meilleures techniques culturales et générer davantage de revenus de leurs activités agricoles.
- **Emprunt :** les jeunes « saisonniers » peuvent bénéficier de systèmes de prêts simples, flexibles et

financièrement accessibles pour les aider à investir dans l'agriculture (souvent leur domaine de prédilection) ; ces emprunts leur permettraient de s'approvisionner en intrants de qualité et quantité suffisante, en machines etc. aux moments propices.

- **Alphabétisation financière :** Les jeunes de ce groupe ont souvent des niveaux limités d'alphabétisation financière et ont besoin d'acquérir des compétences dans ce domaine afin de mieux structurer leurs activités. Ils ont besoin de moyens de faire une transition vers des activités plus stables, par exemple dans le cadre d'un investissement dans le secteur agricole.

PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

Plusieurs opportunités pourraient être explorées pour permettre aux « saisonniers » de mieux gérer leurs flux de revenus de leurs différentes activités économiques. Il s'agirait notamment de :

- Fournir des outils d'épargne flexibles qui permettraient aux « saisonniers » de constituer des réserves, facilitant la gestion de leurs revenus tout au long de l'année
- Fournir des outils de gestion de la liquidité qui peuvent améliorer la prévisibilité des revenus
- Les doter de compétences en affaires et en entrepreneuriat qui leur permettraient de renforcer leurs capacités de gestion
- Fournir des formations en alphabétisation financière et formations techniques (notamment dans l'agriculture)
- Leur faciliter l'accès à de l'infrastructure agricole (ex. irrigation, location de machines agricoles, etc.).



CULTIVATEUR À BAMBADALLAH / ANDALAWILLAN (FATICK) ET MARCHAND AMBULANT À DAKAR

Profil : 18 ans, cultivateur, de parents cultivateurs

Cultivateur pendant l'hivernage, il se rend à Dakar durant la saison sèche pour travailler comme marchand ambulant. Ses revenus sont instables et il n'utilise pour l'instant aucun produit d'emprunt ou d'épargne formel, ni ne possède un compte de monnaie électronique. Il a une très faible capacité d'épargne puisqu'il doit faire face à différentes obligations familiales. Il a également une connaissance très limitée des outils financiers et non-financiers qu'il pourrait utiliser pour mieux développer son activité agricole.



AGRICULTEUR ET CHAUFFEUR DE NDOYÈNE (THIÈS)

Profil : 31 ans, marié, n'a pas suivi d'éducation formelle.

Il est chauffeur et se consacre, chaque hivernage, aux activités agricoles. Il ambitionne de devenir un transporteur mais souhaiterait d'abord investir dans l'agriculture pour avoir une ferme agricole. Cependant, il n'a pas de capital lui permettant de s'engager dans ce domaine et ses revenus sont instables. Il n'utilise pas l'emprunt ou l'épargne formelle mais garde de l'argent auprès d'un membre de sa famille.

Section 4.5

L' « ÉTUDIANT OU EMPLOYÉ STABLE »

Ce persona est composé d'étudiants (15 à 22 ans) qui aspirent à un emploi stable et formel, et de quelques rares employés (18 à 35 ans) avec des sources de revenus stables. Ces rares employés sont des enseignants ou des agents d'agences régionales. Les élèves/ étudiants veulent généralement exercer les métiers de sage-femme, enseignant, policier, gendarme ou médecin.

La quasi-totalité des « étudiants ou employés stables » réside à Ndoiyène (Thiès), puisque le niveau d'éducation formelle des jeunes de Bambadallah / Andalawillan (Fatick) est relativement faible. Plus de 60% des « étudiants / employés stables » sont des femmes, notamment des jeunes filles (15-18 ans) vivant à Ndoiyène (Thiès). En effet, les filles de la classe d'âge 15-18 ans qui habitent dans cette zone cible sont, pour la plupart, encore inscrites à l'école et se rendent dans les lycées des communes voisines (Tassette notamment).



60%

**PLUS DE 60% DES «
ÉTUDIANTS / EMPLOYÉS
STABLES » SONT DES
FEMMES, NOTAMMENT
DES JEUNES FILLES
(15-18 ANS) VIVANT À
NDOYÈNE (THIÈS).**

OUTILS FINANCIERS COURAMMENT UTILISÉS

En raison de leur âge et de la méconnaissance des instruments formels de financement, l'utilisation de services financiers formels est généralement faible chez « les étudiants ». « Les employés stables », quant à eux, ont parfois recours à des outils d'emprunt.

- **Epargne :** à Ndayène (Thiès), beaucoup de jeunes « étudiants ou employés stables » épargnent de l'argent à travers les AVEC. Les jeunes élèves confient également de petites économies à des membres de leur famille. Dans le cas de Bambadallah / Andalawillan (Fatick), l'épargne des jeunes est très faible, même au niveau des canaux informels.
- **Emprunt :** très peu d'employés stables rencontrés ont emprunté auprès des institutions de microfinance ou des méthodes informelles (AVEC).
- **Transfert d'argent :** les jeunes « étudiants » rencontrés disent utiliser les services de transfert d'argent pour recevoir des fonds provenant souvent de grands frères ou grandes sœurs qui vivent en ville. Les employés, quant à eux, utilisent ce service pour envoyer des fonds lorsqu'ils se déplacent en dehors de leur village.
- **Monnaie électronique :** certains « étudiants » disposent d'un compte de monnaie électronique à travers lequel ils mettent de l'argent de côté ou reçoivent des fonds. Les discussions thématiques n'ont cependant permis de rencontrer ce cas de figure qu'à Ndayène (Thiès).

PRINCIPAUX BESOINS FINANCIERS ET NON FINANCIERS

- **Alphabétisation financière :** Ce besoin concerne plus spécifiquement les élèves et étudiants. Une meilleure connaissance / utilisation des différents outils d'épargne par monnaie électronique pourrait, par exemple, leur permettre d'établir quelques réserves pour payer des frais de formation ou autres dépenses scolaires.
- **Financement des études :** Les jeunes élèves désireux de poursuivre leurs études pourraient bénéficier de prêts étudiants à des taux préférentiels et étalés sur une longue période. Dans les deux zones cibles, « les étudiants » sont, en effet, souvent obligés de se rendre dans les villes, ce qui implique des dépenses additionnelles, notamment d'accès au logement, que leurs parents n'ont pas les moyens de prendre en charge.
- **Outils d'épargne :** Certains jeunes « employés stables » ont besoin d'outils d'épargne qui leur permettraient de construire des réserves pour financer des projets futurs. Les « étudiants » ont également besoin de mécanismes d'épargne leur permettant de mettre des sommes limitées d'argent de côté pour financer certains frais liés à leur scolarité.

PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

L'écart entre les besoins financiers exprimés par les « étudiants ou employés stables » et les outils qu'ils utilisent couramment permet de soulever les opportunités suivantes pour appuyer le développement de leur maturité financier :

- Proposer l'appui de mentors qui ont réussi à poursuivre leurs études et obtenir des emplois dans des filières d'intérêt pour les jeunes
- Proposer des outils d'épargne flexibles, en particulier pour les «étudiants stables» afin de leur permettre d'économiser de petites sommes d'argent. Cela peut être offert en fonction de la régularité qui leur convient le mieux en utilisant les canaux digitaux et réduire le besoin de longues procédures administratives
- Fournir des systèmes de financement pour l'éducation, soit sous la forme de bourses d'études soit sous la forme de prêts étudiants
- Proposer des systèmes de réseautage et de soutien dans les processus de demande d'emploi et d'accès à l'information sur les opportunités économiques
- Faciliter leur accès à l'information sur les opportunités de bourses, d'aides et de financements existants en fonction de leurs domaines de formation.

ELÈVE EN CLASSE DE SECONDE, HABITANT À NDOYÈNE (THIÈS)

Profil : 18 ans, célibataire sans enfant, élève en classe de seconde



Elle est actuellement en cycle secondaire, elle souhaite devenir gendarme. Pendant ses vacances, elle se rend à Dakar pour travailler comme femme de ménage afin de mettre de l'argent de côté, puisque ses parents n'ont pas les moyens de lui payer son transport et l'achat de ses fournitures pendant l'année scolaire. Elle n'utilise pas d'outils d'épargne ou d'emprunt formel. Elle épargne un peu d'argent dans les Associations Villageoises d'Epargne et de Crédit (AVEC).

ELÈVE HABITANT À BAMBADALLAH / ANDALAWILLAN (FATICK)

Profil : 17 ans, célibataire, élève à l'école franco-arabe du village



Elle vit avec ses parents et aspire à être enseignante. Elle appréhende, cependant, le chemin difficile à parcourir pour atteindre cet objectif, puisque les moyens financiers lui font défaut, mais aussi à cause des risques de mariage précoce. Elle n'utilise pas les produits ou services financiers formels ou informels mais est intéressée par la monnaie électronique.

ENSEIGNANTE HABITANT À NDOYÈNE (THIÈS)

Profil : 30 ans, mariée, deux enfants, a arrêté ses études en classe de terminale



Elle est enseignante dans une école primaire qui se situe dans la commune de Tassette. Elle a décidé de devenir enseignante après un premier échec à l'examen du baccalauréat car elle devait gérer beaucoup de charges familiales. Elle utilise les services de monnaie mobile et dispose d'un compte dans une banque commerciale. Elle reçoit ainsi son salaire directement dans son compte en banque. Elle a aussi déjà fait recours à l'emprunt formel, pour régler des problèmes familiaux. Elle aspire à devenir administratrice civile et pense passer le concours d'entrée à l'Ecole Nationale d'Administration (ENA) dans quelques années.

Section 4.6

LE « DÉPENDANT À LA CROISÉE DES CHEMINS »

Les « dépendants à la croisée des chemins » sont des jeunes qui souhaiteraient pouvoir exercer une activité économique, mais qui n'ont lancé aucune initiative dans ce sens et / ou ne savent pas quelles opportunités saisir. Il s'agit généralement de petits agriculteurs de subsistance, de femmes au foyer ou de décrocheurs scolaires qui aimeraient s'engager dans des activités économiques dans le futur, sans plans spécifiques. Ces jeunes sont dépendants de leurs familles ou de leurs maris. Ils ne sont généralement pas impliqués dans des activités économiques qui génèrent des revenus, en dehors des tâches ménagères et de leur appui occasionnel dans les activités agricoles de leur famille (travail des champs etc.).



80%

**PLUS DE 80% DE CES
 « DÉPENDANTS À LA
 CROISÉE DES CHEMINS
 » SONT CONSTITUÉS DE
 FEMMES, CELLES-CI AYANT
 GÉNÉRALEMENT DES
 NIVEAUX D'ALPHABÉTISATION
 FINANCIÈRE MOINS ÉLEVÉS ET
 ÉTANT PLUS SUSCEPTIBLES
 D'ÊTRE CONTRAINTES À
 ARRÊTER LEURS ACTIVITÉS
 ÉCONOMIQUES POUR RESTER
 À LA MAISON**

Plus de 80% de ces « dépendants à la croisée des chemins » sont constitués de femmes, celles-ci ayant généralement des niveaux d'alphabétisation financière moins élevés et étant plus susceptibles d'être contraintes à arrêter leurs activités économiques pour rester à la maison et s'occuper de tâches ménagères non-rémunérées.

Leur niveau d'alphabétisation financière est généralement bas, de même que leur capacité entrepreneuriale. Ce groupe de jeunes a surtout besoin de renforcement de capacités en matière d'alphabétisation financière et de capacités entrepreneuriales, mais aussi de soutien financier à petite échelle afin de les aider à lancer des activités lucratives.

OUTILS FINANCIERS COURAMMENT UTILISÉS

- **Epargne** : Les jeunes de ce groupe utilisent occasionnellement des outils d'épargne pour économiser des sommes d'argent très limitées. Ces outils sont informels (ami ou membre de la famille, boutiquier du village etc.) en raison du caractère irrégulier de leurs revenus, et donc de leurs capacités d'épargne.
- **Transfert** : Les membres de ce groupe dépendent largement d'envois de fonds de conjoints ou de membres de la famille. A Ndayène (Thiès) comme à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), ces jeunes reçoivent l'argent en numéraires au niveau des points de service. C'est particulièrement le cas pour les femmes dont les maris travaillent dans les villes, et qui n'exercent pas d'activités économiques en dehors des contributions au ménage.

PRINCIPAUX BESOINS FINANCIERS ET NON-FINANCIERS

- **Alphabétisation financière** : « Les dépendants à la croisée des chemins » ont besoin de comprendre les différents outils financiers et non financiers, formels comme informels, dont ils peuvent bénéficier pour développer une activité économique.
- **Formations en techniques agricoles** : L'agriculture occupe une place de taille dans le quotidien des populations des deux zones cibles. Pendant les discussions thématiques, « les dépendants à la croisée des chemins » ont manifesté un intérêt pour l'agriculture ; ils ne possèdent pas les compétences qui leur permettraient de traduire cet intérêt en une activité lucrative. Ils ont ainsi besoin de formations en techniques culturales et d'initiations à la culture maraîchère pour apprendre à exercer des activités agricoles pendant la saison sèche etc.
- **Support moral et mentorat** : Afin de faciliter leurs efforts d'insertion dans une activité économique et une meilleure compréhension des enjeux, « les dépendants à la croisée des chemins » pourraient grandement profiter d'un soutien personnalisé de la part de jeunes entrepreneurs qui ont déjà lancé leurs activités.

PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

Les opportunités d'assistance des « dépendants à la croisée des chemins » pourraient être explorées pour leur permettre de devenir plus stables et indépendants financièrement, et faire une transition vers des profils tels que « le jeune à compétences techniques » ou encore « l'(agri-)entrepreneur ambitieux » :

- Proposer l'appui de mentors sélectionnés parmi les membres de communauté qui pourraient les aider à identifier les opportunités potentielles dont ils peuvent tirer profit, surtout pour les jeunes décrocheurs scolaires indécis
- Fournir des outils financiers flexibles qui peuvent leur permettre de démarrer des micro-entreprises
- Fournir des formations en éducation financière en langues locales, et qui privilégient les dimensions interactives.



FEMME AU FOYER SANS ACTIVITÉS GÉNÉRATRICES DE REVENUS À NDOYÈNE (THIÈS)

Profil : 20 ans, mariée, trois enfants, n'a pas suivi d'éducation formelle

Elle n'est à ce jour impliquée dans aucune activité génératrice de revenus. Ses occupations sont surtout limitées à l'accomplissement des tâches ménagères. Elle voudrait commencer une activité, comme le commerce ou le maraîchage, mais ne sait pas encore quelle voie privilégier, car elle n'a ni expérience préalable, ni capital de démarrage ni compréhension des outils qu'elle pourrait utiliser. Elle n'a pas de compte de monnaie électronique et n'utilise pas les outils d'emprunt et d'épargne.



DÉCROCHEUR SCOLAIRE RÉCENT À NDOYÈNE (THIÈS)

Profil : 17ans, célibataire, niveau secondaire

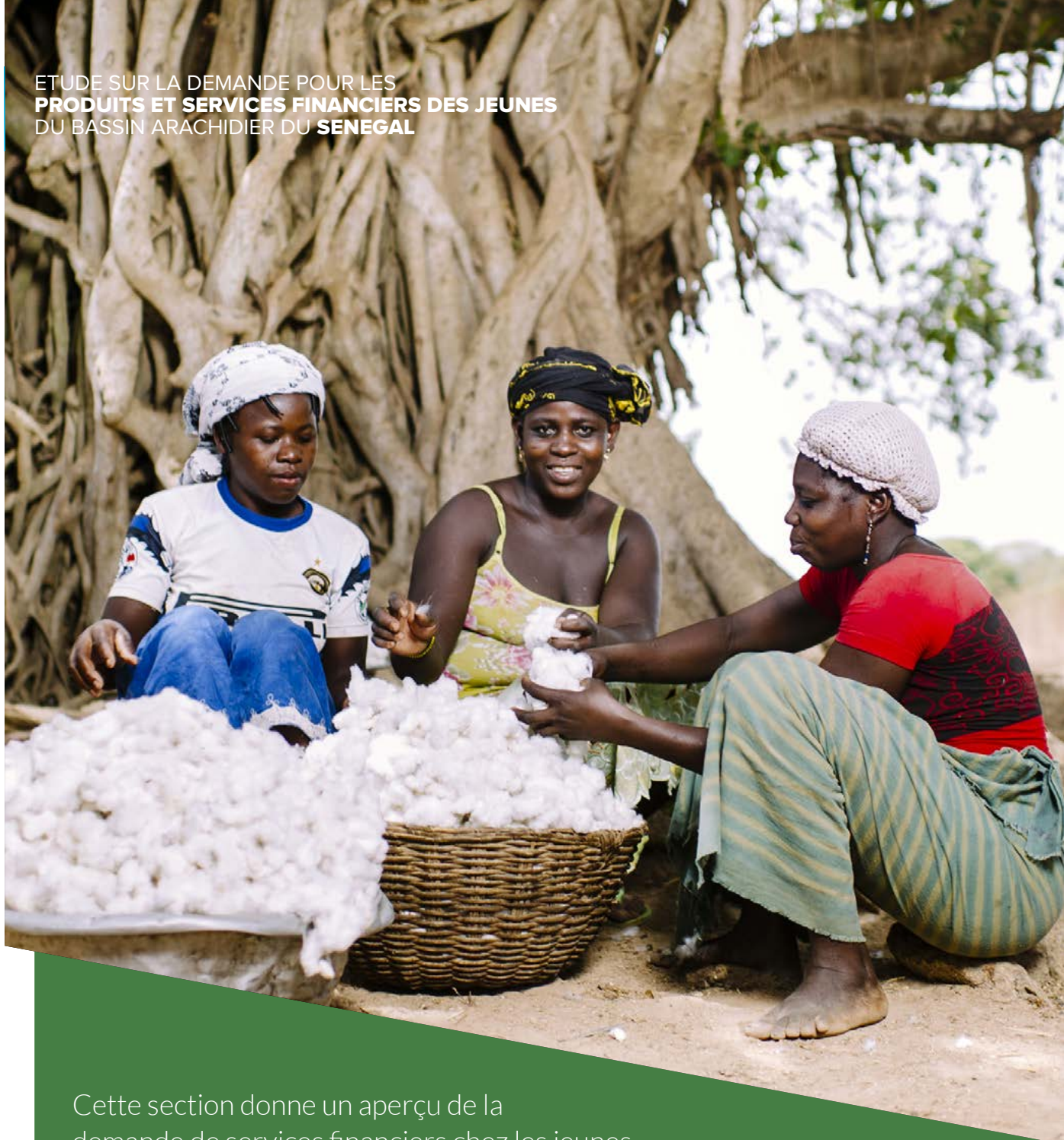
Il a récemment arrêté ses études en classe de 5e, travaille un peu dans les champs et réfléchit aussi à l'idée de devenir chauffeur. Il n'a ainsi pas encore d'idées claires concernant ses activités économiques futures. Il n'est pas inscrit aux services de monnaie électronique et ne connaît pas les systèmes d'emprunt et d'épargne formelle. Il épargne périodiquement des montants très limités chez lui.

CHAPITRE

05

EVALUATION DE LA DEMANDE DE SERVICES FINANCIERS





Cette section donne un aperçu de la demande de services financiers chez les jeunes de Ndoiyène (Thiès) et Bambadallah / Andalawillan (Fatick). Les discussions thématiques ont permis de faire ressortir les besoins financiers et non financiers, présents comme futurs, des jeunes, leurs aspirations économiques et leur utilisation des services financiers. Cette section présente également les défis les plus communs auxquels les jeunes font face ainsi que les niveaux d'utilisation et d'intérêt pour les différents services financiers.

Section 5.1

CONTRAINTES DANS L'ACCÈS AUX SERVICES FINANCIERS

L'approche chaînes de valeur / cycles d'activités économiques est utilisée pour approfondir l'analyse. L'agriculture et l'entrepreneuriat sont privilégiés parce qu'ils sont les secteurs d'activité les plus représentés chez les jeunes. Les discussions thématiques en groupe ont permis d'identifier **quatre principaux défis** financiers et non financiers auxquels les jeunes dans les deux zones cibles font face :

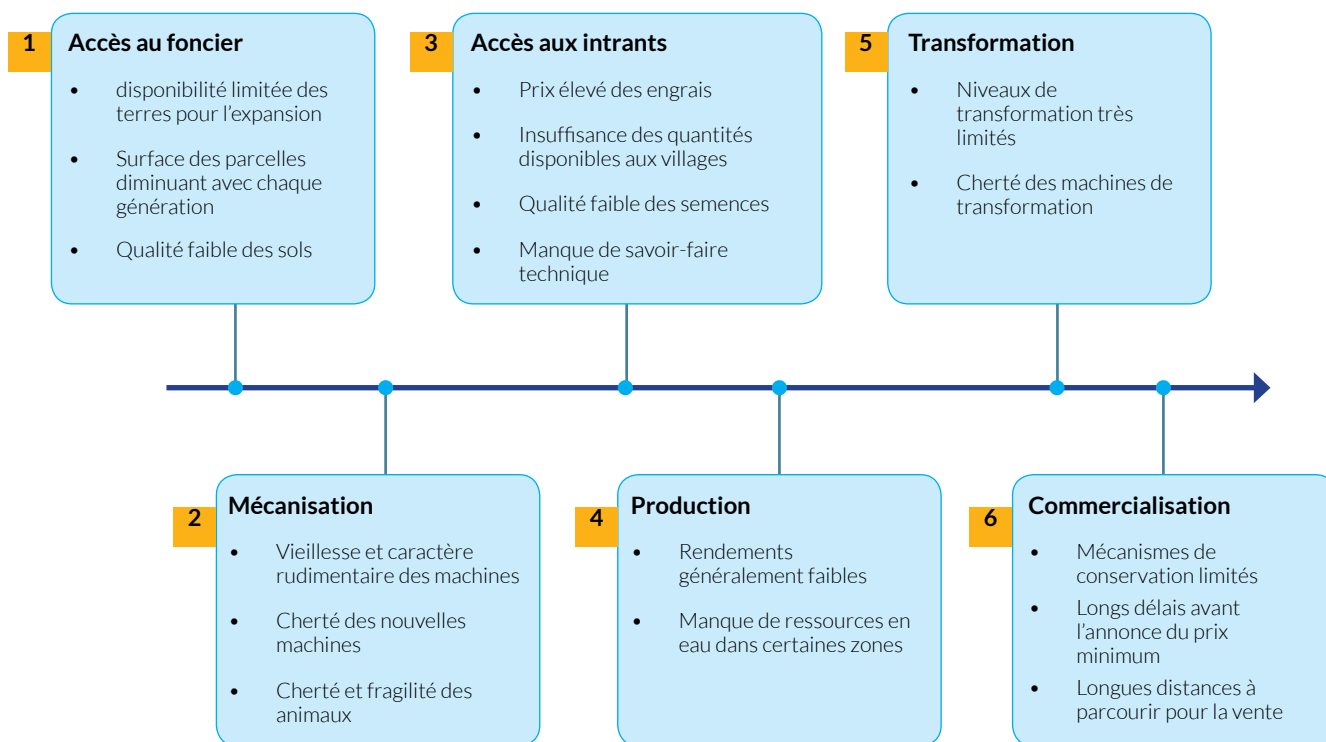
- **Le faible niveau d'alphabétisation financière** : Beaucoup de jeunes dans les zones cibles ne sont pas familiers avec la diversité des services financiers existants, et la majorité ne savent pas comment utiliser ces services. En effet, 55% des répondants dans les deux zones n'ont pas reçu d'éducation formelle. Cet état de fait est d'autant plus valable à Bambadallah / Andalawillan (Fatick) où les niveaux d'accès à l'éducation sont plus faibles, avec 74% de répondants n'ayant pas intégré le système d'enseignement formel.
- **La nature enclavée des zones cibles** : Les institutions financières sont souvent très éloignées des villages et nécessitent des dépenses importantes et de longues distances à parcourir, en particulier à Bambadallah / Andalawillan (Fatick) où les points de service les plus proches se trouvent généralement à 7 kilomètres du village.
- **Les conditions d'accès aux services financiers** : Les garanties et les procédures administratives demandées par les institutions financières sont souvent citées comme des facteurs limitant l'accès des jeunes aux services financiers formels. Par exemple, les banques demandent des garanties tels que le bétail ou le foncier afin de donner des crédits et exigent que les clients se rendent physiquement à leurs bureaux s'il n'y a pas un nombre suffisant de souscripteurs qui justifie le déplacement d'un représentant au village.
- **Les obligations sociales impérieuses** : Les jeunes citent les obligations familiales comme des facteurs importants qui nuisent à leur santé financière et à leurs activités économiques, car ils doivent souvent utiliser les fonds de leurs microentreprises pour régler des problèmes personnels et familiaux. En effet, puisque les participants ont un accès très limité au financement pour leurs besoins familiaux (ex. crédits pour la scolarité des enfants, assurances pour la maladie ou le décès, etc.), ils ont souvent besoin d'utiliser des fonds de leurs activités économiques afin de régler leurs problèmes personnels et familiaux.

LE CYCLE DE L'AGRICULTURE

L'agriculture est l'activité la plus pratiquée dans les deux zones cibles. Les principales chaînes de valeur où les jeunes s'engagent sont l'arachide, comme culture de rente et une multitude de cultures telles que le mil, le sorgho, le maïs, etc., comme cultures vivrières.

Afin d'analyser les défis financiers et non financiers des jeunes dans le cadre de cette activité, cette section met en exergue les principales contraintes que rencontrent les jeunes agriculteurs le long de la chaîne de valeur agricole.

Figure 14 : Les principaux obstacles dans le cycle agricole



ACCÈS AU FONCIER :

Les agriculteurs ont des difficultés à accéder au foncier quand ils veulent élargir leur production et se plaignent parfois de la baisse de fertilité des sols. Dans les zones cibles, les terrains à usage agricole sont généralement hérités des parents. Par conséquent, les tailles des parcelles diminuent avec chaque génération. De plus, les villages ciblés ont des surfaces libres limitées, ce qui oblige les jeunes à aller dans des villages voisins afin de chercher des terrains en location³⁹. Ceci fait de l'accès au foncier un des principaux obstacles au développement des activités agricoles, notamment pour « les agri-entrepreneurs ambitieux » qui veulent étendre leurs opérations. A Ndayène (Thiès) notamment, les « agri-entrepreneurs » se plaignent également de la baisse de fertilité des sols, dont la quantité essentielle à un rendement agricole supérieur diminue progressivement.

Des chercheurs de l'Institut Sénégalais de Recherche Agricole (ISRA) expliquent ainsi qu'au niveau du bassin arachidier, la pression démographique, la diminution du temps de jachère ainsi que l'insuffisance ou dans certains cas l'absence de fertilisation des terres rendent les sols de plus en plus pauvres et vulnérables à l'érosion du fait de la destruction du couvert végétal⁴⁰.

IMPLICATIONS POUR LES JEUNES :

- La difficulté d'accroître leurs activités agricoles de la consommation familiale à la commercialisation
- La nécessité de gérer des plantations séparées (parfois dans des villages différents) s'ils veulent étendre leurs activités

MÉCANISATION :

L'accès aux machines adéquates est un des principaux obstacles auxquels les agri-entrepreneurs font face, notamment ceux qui visent à passer de l'agriculture de subsistance à l'agriculture commerciale à petite échelle. Dans les deux zones cibles, les petits agriculteurs se plaignent de la vétusté de leurs machines agricoles, qui sont généralement très rudimentaires, ou de l'absence totale de machines. En effet, seuls 26% des répondants qui exercent l'agriculture comme activité principale ou secondaire possèdent de la machinerie agricole, et il s'agit en général de machines peu sophistiquées. Par conséquent, un grand nombre de jeunes sont obligés d'emprunter des machines auprès d'autres agriculteurs, ce qui nécessite de longues périodes d'attente et diminue leur productivité. Les jeunes rencontrés ne peuvent généralement pas se permettre d'acheter de nouvelles machines, qui sont caractérisées par des prix très élevés et des subventions gouvernementales insuffisantes et imprévisibles. Selon une étude récente de l'Initiative Prospective Agricole et Rurale (IPAR), les régions de Thiès et Fatick enregistrent respectivement 10,37% et 6,90% du total des intrants subventionnés par l'Etat. A Thiès, les subventions destinées au matériel agricole ne représentent que 3,04% des intrants subventionnés dans la région, une part qui est encore plus faible à Fatick avec seulement 1,13%⁴¹. De plus, il apparaît que l'effet redistributif des subventions du matériel agricole est moindre, quand on sait que « la subvention sur du matériel agricole lourd sera captée par les exploitants les plus riches qui ont la capacité financière d'acheter le matériel »⁴².

Afin de faire face au manque de machines, la majorité des agri-entrepreneurs utilisent des animaux, qui, souvent tombent malade ou meurent à causes d'efforts physiques trop intenses ou peuvent faire l'objet de vols. A Ndoyène (Thiès) comme à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), les animaux sont souvent surutilisés à cause de l'absence de machines performantes. Par conséquent, même la disponibilité d'animaux pour travailler dans les champs pose problème, puisque les agriculteurs n'ont pas toujours les moyens d'acheter des animaux supplémentaires.

IMPLICATIONS POUR LES JEUNES :

- La nécessité d'avoir un accès à des mécanismes de financement flexibles pour les machines agricoles afin de pouvoir augmenter leurs échelles de production

40 Site internet de l'Institut Sénégalais de Recherche Agricole (ISRA), page consacrée au bassin arachidier. Source : isra.sn

41 Initiative Prospective Agricole et Rurale (2015) : Subventions des intrants agricoles au Sénégal : Controverses et Réalités. Rapport annuel sur l'état de l'agriculture et du monde rural au Sénégal. Source : ipar.sn

42 P-31 Initiative Prospective Agricole et Rurale (2015) : Subventions des intrants agricoles au Sénégal : Controverses et Réalités. Rapport annuel sur l'état de l'agriculture et du monde rural au Sénégal. Source : ipar.sn

INTRANTS AGRICOLES :

Les agri-entrepreneurs ont des difficultés à accéder à des intrants agricoles de qualité, ce qui limite leurs rendements. Les jeunes dans les deux régions cibles se plaignent de la cherté des engrais certifiés⁴³, et de la difficulté d'approvisionnement dans les villages enclavés, surtout à Bambadallah / Andalawillan (Fatick). Ceci pousse plusieurs agri-entrepreneurs à utiliser des engrais biologiques de moindre qualité. A Ndoyène (Thiès), les jeunes se sont également plaints de l'insuffisance et de la mauvaise qualité des semences d'arachides fournies par le gouvernement. En effet, l'Etat distribue des semences « tout venant », c'est-à-dire qui proviennent de plusieurs sources différentes et pour lesquelles la vérification préalable de leur qualité n'est pas toujours effectuée⁴⁴. Par conséquent, plusieurs agriculteurs utilisent des semences non-certifiées, qui proviennent de leurs champs ou peuvent obtenir des semences auprès d'un prêteur, en échange de la vente de la production finale à un prix déterminé par le créancier.

Le faible accès au financement constitue un principal obstacle à l'accès aux intrants chez les jeunes.

Les instruments financiers utilisés par les jeunes, qu'il s'agisse d'épargne ou de crédit permettant l'accès aux intrants sont surtout informels. Et la situation de l'accès au financement pour l'agriculture est généralement alarmante à l'échelle nationale. En effet, le crédit agricole ne représentant que 3% du crédit bancaire total⁴⁵.

Outre l'accès aux intrants, il existe aussi un problème de manque de compétences techniques en ce qui concerne l'application des intrants agricoles. Il y a un besoin de fournir des formations sur l'utilisation et la conservation appropriée des intrants certifiés. De plus, les agriculteurs dans les zones cibles auront besoin d'apprendre comment utiliser et conserver les semences non certifiées et les engrais biologiques dans les cas où ils n'arrivent pas à accéder aux intrants améliorés.

IMPLICATIONS POUR LES JEUNES :

- La nécessité d'avoir un accès facile aux intrants agricoles de qualité au niveau du village
- Le besoin de mettre en place des outils de financement améliorés pour les intrants agricoles
- La nécessité pour l'état de mieux réglementer le secteur des intrants agricoles

PRODUCTION :

Les rendements sont généralement faibles parce que les agri-entrepreneurs subissent l'effet des crises qui affectent le secteur arachidier et font généralement face à un manque d'infrastructures et de ressources en eau. Ainsi, la culture de l'arachide a constitué un des principaux moteurs du développement de l'économie sénégalaise jusqu'aux années 70, assurant jusqu'à 80 % des exportations du pays et fournissant une bonne partie des revenus monétaires en milieu rural. Mais cette filière a fait face, à partir de 1970 et particulièrement depuis les années 1990, à une véritable crise⁴⁶. La production d'arachide est ainsi passée d'un niveau record de 1 434 147 tonnes en 1976 à 260 723 tonnes en

43 Environ 12 000 FCFA par sac

44 Initiative Prospective Agricole et Rurale (2015) : Subventions des intrants agricoles au Sénégal : Controverses et Réalités. Rapport annuel sur l'état de l'agriculture et du monde rural au Sénégal. Source : ipar.sn

45 Grain de sel, la Revue d'Inter-réseau Développement Rural (2016). Agriculteurs et accès au financement : quel rôle pour l'Etat ? Source : inter-reseaux.org

46 Noba K. et al. (2014). L'arachide au Sénégal : état des lieux, contraintes et perspectives pour la relance de la filière. Source : ocl-journal

2002/2003⁴⁷. Cette baisse des productions s'est aussi accompagnée, pendant la même période, d'une diminution des superficies qui sont passées d'environ 1 500 000 hectares à 524 843 hectares en 2003/2004⁴⁸. La majorité des jeunes agriculteurs rencontrés dépendent des conditions climatiques et de la pluie, parce qu'ils n'ont pas accès aux infrastructures d'irrigation. L'incapacité des populations à payer les factures d'eau pour faire du maraîchage a été mise en avant notamment à Ndayène (Thiès), où les jeunes ont exprimé un besoin de puits et forages fonctionnels tout au long de l'année. En effet, les habitants du village avaient récemment dû faire face à un arrêt momentané du forage.

IMPLICATIONS POUR LES JEUNES :

- La nécessité de mettre en des infrastructures pour la gestion des ressources en eau qui sont accessibles pour les jeunes

TRANSFORMATION :

Très peu de transformation est effectuée au niveau des différents villages cibles à cause du manque d'accès aux machines et aux compétences techniques nécessaires. La plupart des jeunes rencontrés ne s'engagent pas dans la transformation des produits agricoles, à l'exception de la petite transformation pour la consommation familiale. Ceci s'explique en partie par le fait que les machines nécessaires ont un coût élevé comparé aux faibles moyens dont disposent la plupart des jeunes dans les zones cibles. Par ailleurs, les villages ne disposent pas de techniciens compétents qui peuvent opérer et entretenir les machines. Par conséquent, les jeunes doivent souvent se rendre dans des villages voisins, même pour la transformation de subsistance⁴⁹, surtout à Ndayène (Thiès).

IMPLICATIONS POUR LES JEUNES :

- Le besoin de mettre en place des outils de financement abordables pour les machines de transformation afin d'encourager la valeur ajoutée

COMMERCIALISATION :

Les jeunes agri-entrepreneurs font face à plusieurs contraintes afin de vendre leurs produits, tels que les retards des campagnes d'arachide et les faibles mécanismes de conservation. Beaucoup de jeunes agriculteurs rencontrés n'arrivent pas à commercialiser leurs produits agricoles à cause des faibles quantités de production, et ceux qui s'engagent dans la commercialisation font face à plusieurs défis. L'annonce du début de la campagne d'arachide et du prix minimum par le gouvernement est souvent faite bien après la période des récoltes. La commercialisation de l'arachide implique, en effet, que le prix soit fixé par arrêté aux producteurs, que le produit soit disponible et qu'il y ait un « engagement des opérateurs à l'acheter »⁵⁰. Un retard dans ce processus oblige certains producteurs qui ont des besoins financiers immédiats à vendre leurs produits à des prix plus bas. Aussi, les jeunes n'ont souvent pas accès à des infrastructures de conservation de qualité et ne sont pas initiés aux mécanismes de conservation post-récoltes. A Ndayène (Thiès) par exemple, plusieurs femmes impliquées dans la culture maraîchère

47 Dia D. et al. (2015). http://www.bameinfopol.info/IMG/pdf/ISRA_BAME_Policy_brief_commercialisation_arachide_final_2015.pdf

48 idem

49 La transformation des produits agricoles pour la consommation, tels que le mil

50 Propos relatés par l'Agence Sénégalaise de Presse (APS) et tirés d'une entrevue avec M. Alassane Sow, Directeur Régional du Développement Rural de Kaolack. Source : aps.sn

ont subi des pertes importantes à cause de leur méconnaissance des méthodes de conservation des oignons. En outre, les agri-entrepreneurs dans les deux zones cibles doivent souvent parcourir de longues distances (au minimum 2 kilomètres pour se rendre de Ndayène (Thiès) à la commune de Tassette et 7 kilomètres pour aller de Bambadallah / Andalawillan (Fatick) jusqu'à Keur Saloum Diané) et payer des frais de transport élevés afin de vendre leurs produits.

IMPLICATIONS POUR LES JEUNES :

- La nécessité de commencer les campagnes de commercialisation à temps ou de fournir des outils de financement pour les dépenses familiales, afin d'éviter que les jeunes agri-entrepreneurs vendent leurs productions à des prix plus bas
- Le besoin de mettre en place des programmes de formation en techniques agricoles



« Pendant deux ans, j'ai fait du maraîchage, mais le temps d'écouler mes oignons, plusieurs sacs pourrissaient, ce que me faisait perdre de l'argent et impactait négativement sur mon activité. »

- Participant à la discussion thématique, Ndayène (Thiès)

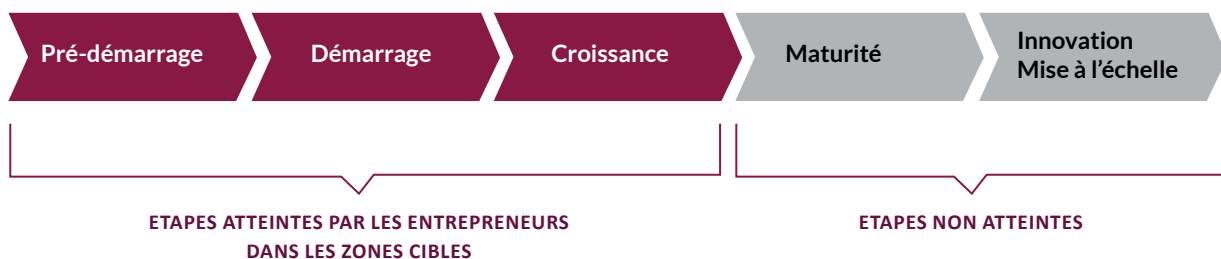
ENTREPRENEURIAT

Les secteurs d'activités des entrepreneurs dans les zones cibles portent surtout sur la vente de produits alimentaires et cosmétiques (en particulier chez les femmes), ou sur des compétences spécialisées comme la couture et la coiffure.

Les jeunes entrepreneurs rencontrés à Ndayène (Thiès) et Bambadallah / Andalawillan (Fatick) ont des activités économiques dont le niveau de développement ne dépasse pas les trois premières phases du cycle entrepreneurial, comme le montre la Figure 15.

Cette section revient sur leurs principaux défis pour chaque étape.

Figure 15 : Illustration du cycle de croissance des petites et micro-entreprises



PHASE DE PRÉ-DÉMARRAGE :

Plusieurs jeunes dans les deux zones cibles désirent créer leurs propres petites et micro-entreprises mais sont limités par le manque de connaissance. Les niveaux de connaissances techniques en création d'entreprises sont généralement faibles. Les outils d'accès au financement sont très majoritairement informels, avec des niveaux de sophistication beaucoup plus faibles à Bambadallah / Andalawillan (Fatick). Par exemple, les méthodes d'emprunt privilégiées par les répondants dans les deux zones sont informelles à 91%. Et à Ndoyène (Thiès), le développement des AVEC permet à certains jeunes de recourir à des instruments d'emprunt plus structurés en comparaison à Bambadallah / Andalawillan (Fatick) où le crédit auprès d'amis ou voisins représente 63% de l'ensemble des lieux d'emprunt choisis.

L'accès limité aux ressources financières et au soutien moral constituent aussi d'importants freins à la création d'entreprises chez les jeunes en milieu rural. Le capital financier nécessaire pour lancer des activités entrepreneuriales fait défaut chez les jeunes rencontrés dans les zones cibles à cause des conditions souvent difficiles d'accès au crédit formel avec les lourdeurs administratives. En outre, l'absence de mentors susceptibles de guider les futurs entrepreneurs dans leur processus de réflexion et de création limite également les chances de succès des projets de micro-entreprises.

IMPLICATIONS POUR LES JEUNES :

- Le besoin d'avoir du soutien moral afin de commencer des activités réussies
- Le besoin d'avoir des conseils sur les méthodes de financement avant la phase de démarrage des micro-entreprises

PHASE DE DÉMARRAGE :

Les jeunes entrepreneurs dans la phase de démarrage ont des difficultés à accéder au capital financier et manquent souvent de capacités de gestion. Les jeunes dans les zones cibles ont un accès très limité aux ressources financières nécessaires pour mettre en place une activité économique indépendante. Comme nous le verrons dans le prochain chapitre sur l'accès au crédit, les outils informels ne sont généralement pas capables de fournir des crédits assez larges, surtout à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), et les outils formels sont souvent inaccessibles. Ceci est soit dû à leur incapacité d'accéder aux prêts formels, parce qu'ils ne connaissent pas les services existants ou ne savent pas comment les utiliser, soit à leur manque de confiance et à la peur des institutions financières. De plus, les jeunes dans les zones cibles ont généralement des compétences limitées en gestion et des niveaux d'alphabétisation financière très bas. Par conséquent, ces jeunes n'arrivent souvent pas à démarrer des entreprises durables.

IMPLICATIONS POUR LES JEUNES :

- Le besoin d'avoir accès à des outils de financement adaptés aux types de micro-entreprises
- La nécessité de mettre en place des programmes de formation pour les micro-entrepreneurs

PHASE DE CROISSANCE :

Les jeunes qui réussissent à mettre en place des petites ou micro-entreprises font également face à plusieurs contraintes, telles que la petite taille du marché local, le faible pouvoir d'achat des clients et les difficultés d'approvisionnement. Il apparaît que les villages ciblés sont petits et relativement enclavés, donc la demande est souvent insuffisante et limite le potentiel de croissance des entreprises. Bambadallah / Andalawillan (Fatick), par exemple, compte 1440 habitants⁵¹ contre près de 1000 habitants⁵² pour Ndoiyène (Thiès). De plus, les habitants de ces villages ont des revenus très bas et ne peuvent souvent pas payer pour les produits offerts par les jeunes entrepreneurs. En effet, les exploitations agricoles à revenu faible constituent 73% des exploitations dans les cinq régions, et sont caractérisées par un revenu moyen global de 37 364 FCFA par an. Par contre, les exploitations à revenu moyen et les exploitations à revenu élevé ne constituent que 20% et 7% des exploitations dans le bassin arachidier⁵³. Cette situation de faiblesse des revenus conduit plusieurs jeunes entrepreneurs à vendre leurs produits à crédit et étaler le remboursement sur plusieurs semaines ou mois afin de faciliter le paiement, ce qui a un effet négatif sur la liquidité. Enfin, le caractère enclavé des zones cibles, en particulier Bambadallah / Andalawillan (Fatick) rend l'approvisionnement très difficile. Pour acheter leurs produits, les jeunes entrepreneurs de la zone doivent se rendre au moins à Saloum Diané, à 7 kilomètres du village, ou à Sokone, à presque 30 kilomètres.

IMPLICATIONS POUR LES JEUNES :

- La nécessité d'accompagner les jeunes pour vendre leurs produits hors du village si leurs micro-entreprises dépassent la phase de démarrage
- Le besoin d'avoir des mécanismes d'approvisionnement plus faciles



« Je vends du savon en poudre et d'autres produits détergents, mais mes clients n'ont souvent pas les moyens de payer en une fois, ce qui m'oblige à leur proposer de payer en plusieurs échéances. Ça ne m'arrange pas trop et certains clients ne respectent pas les échéances de paiement mais je n'ai pas vraiment le choix »

- Participant à la discussion thématique, Ndoiyène (Thiès)

51 Source : mairie de Saloum Diané
 52 Source : chef de village de Ndoiyène
 53 « Etude sur l'évolution du secteur agricole »

Section 5.2



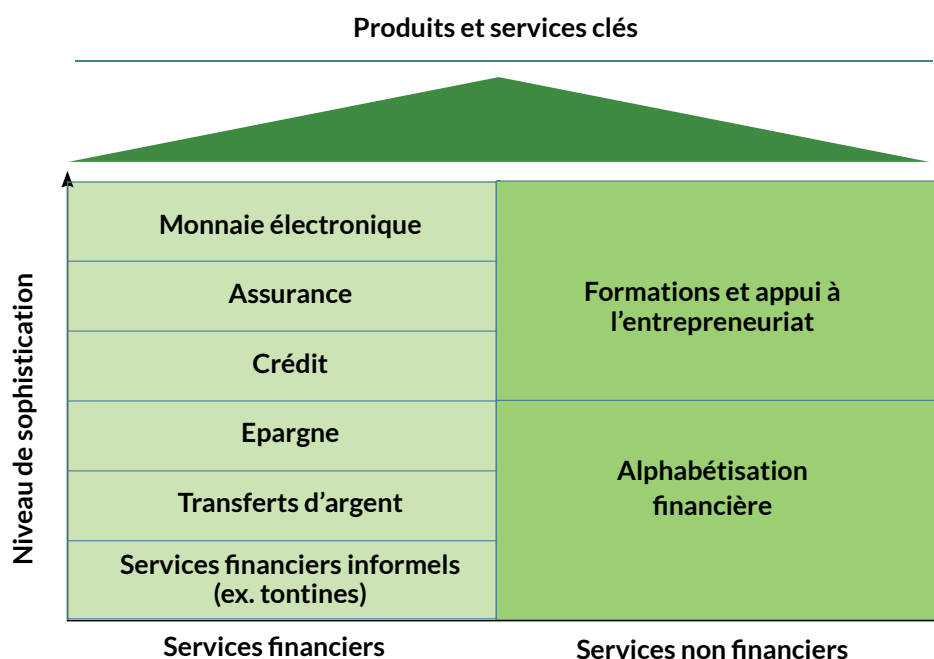
UTILISATION DES SERVICES FINANCIERS

Les jeunes des deux zones cibles ont recours à différents mécanismes, plus informels que formels, afin de répondre à leurs besoins financiers.

L'utilisation de l'épargne est limitée, en particulier à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), et la majorité des jeunes préfèrent les méthodes informelles, telles que l'épargne chez soi, auprès de membres de la famille ou chez un boutiquier. L'accès au crédit se fait aussi principalement par des moyens informels ou semi-formels tels que l'emprunt à travers les associations villageoises, les tontines ou auprès d'un boutiquier. L'emprunt auprès d'institutions formelles est encore très faible en raison de l'aversion au risque, les procédures administratives impérieuses et les garanties demandées par les institutions financières. Avec l'essor de la téléphonie mobile, l'utilisation de la monnaie électronique se développe, surtout à Ndoyène (Thiès), mais reste faible dans les deux zones cibles. Le transfert d'argent est l'outil financier le plus utilisé par les jeunes, surtout ceux qui reçoivent de l'argent de la part de membres de la famille qui travaillent en dehors du village. Enfin, malgré le fait que la majorité des jeunes aient déjà entendu parler d'assurance, ce service est le moins utilisé parmi les jeunes rencontrés.

La figure ci-dessous synthétise la variété de produits financiers et non-financiers qui ont été analysés dans le cadre de l'étude.

Figure 16 : Principaux produits et services de finance inclusive

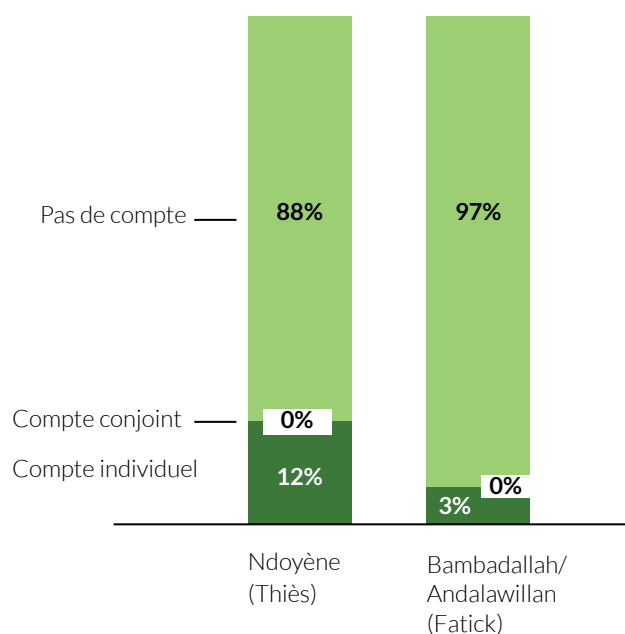


COMPTE BANCAIRE

Plusieurs institutions financières offrent des services d'ouverture de compte bancaire à Thiès et à Fatick, mais la plupart sont difficiles à accéder depuis les zones cibles. Les institutions de microfinance (IMF), telles que l'Union des Mutuelles du Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et du Crédit Au Sénégal (PAMECAS), le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS), et l'Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production (ACEP), sont très actives dans les zones rurales, y compris les villages ciblés. En effet, ces trois institutions financières occupent plus de 80 % du secteur de la microfinance au Sénégal⁵⁴. De plus, les villes les plus proches des zones cibles contiennent les banques commerciales (ex. CBAO, Ecobank, BICIS, etc.). Cependant, ces banques sont moins accessibles, surtout pour les jeunes de Bambadallah / Andalawillan (Fatick) qui doivent souvent aller jusqu'à Kaolack (presque 90 km).

L'utilisation des comptes bancaires est quasi inexistante dans les deux zones cibles, sauf pour une minorité de jeunes étudiants et employés à Ndoyène (Thiès). La grande majorité des jeunes rencontrés (92%) ne possèdent pas de compte bancaire. Ainsi, plusieurs participants ne voient pas la valeur de posséder un compte bancaire, et expriment qu'ils n'ont pas assez d'argent à y déposer. De plus, plusieurs contraintes telles que les faibles niveaux d'alphabétisation financière et l'éloignement des institutions financières empêchent les jeunes d'ouvrir des comptes bancaires. La minorité des jeunes qui possèdent un compte bancaire sont quelques rares employés ou étudiants à Ndoyène (Thiès) qui y reçoivent leurs salaires ou bourses. Ceux-ci ont cité la protection de l'argent pour un usage spécifique et la facilité d'accès aux prêts (en particulier du côté des quelques employés interrogés) comme les principales raisons d'utilisation de ce service.

Figure 17 : Pourcentage de jeunes qui ont un compte bancaire (N=212)

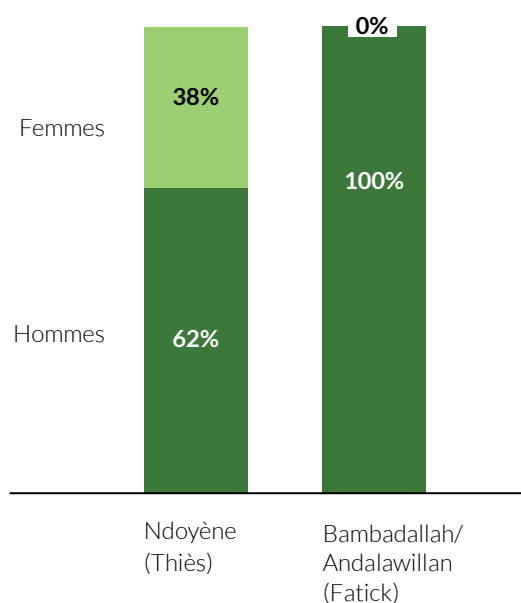


« Pourquoi ouvrir un compte bancaire et devoir ainsi faire face au paiement de frais de gestion de compte alors que je n'ai pas grand chose à y mettre ? »

- Participant à la discussion thématique, Ndoyène (Thiès)

Les femmes disposent beaucoup moins de comptes bancaires que les hommes, en particulier à Bambadallah / Andalawillan (Fatick). A Ndoyène (Thiès), seuls 38% des quelques détenteurs de comptes bancaires sont des femmes là où aucune femme parmi les répondants de Bambadallah / Andalawillan (Fatick) ne possède de compte bancaire.

Figure 18 : Pourcentage d'hommes et de femmes qui disposent d'un compte bancaire (N=16)



EPARGNE

Les institutions financières existantes à Thiès et Fatick offrent des services d'épargne, mais sont souvent loin des zones cibles. Les institutions de microfinance ainsi que les banques commerciales offrent des services d'épargne pour les populations en milieu rural. Par exemple, le CMS offre un service de *livret d'épargne*, et Microcred offre un *compte d'épargne projet* et un *compte de dépôt à terme*. De plus, à Thiès, des entités semi-formelles telles que les AVEC, proposent un mécanisme d'épargne alternatif, qui est informel mais structuré.

Le recours à l'épargne est limité, en particulier à Bambadallah / Andalawillan (Fatick). En effet, moins de la moitié des répondants (48%) ont épargné pendant les 12 derniers mois. Ceci est plus accentué à Bambadallah / Andalawillan (Fatick) où seuls 26% des jeunes rencontrés ont épargné, contre 64% à Ndoiyène (Thiès). par exemple, les membres de l'AVEC épargnent en moyenne 500 Francs CFA tous les quinze jours ou plus en fonction des moyens de chaque membre. En général, les jeunes font recours à l'épargne afin de pouvoir payer leurs frais de subsistance, faire face à leurs obligations sociales⁵⁵, ou acheter des intrants agricoles. Les jeunes qui n'épargnent pas citent souvent le manque de ressources financières et les obligations sociales impérieuses comme les principales causes.

Figure 19 : Pourcentages des répondants qui ont déjà épargné (N=210)

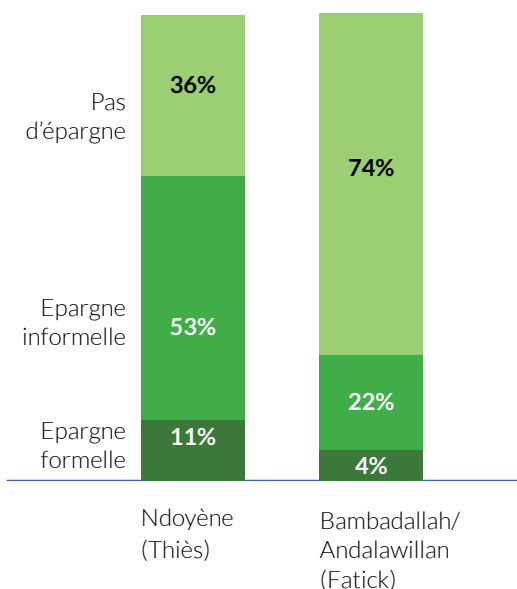
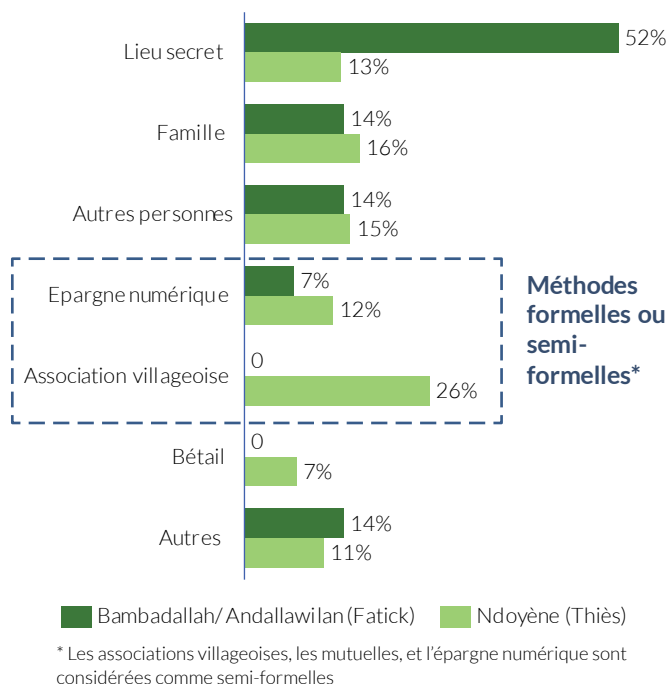


Figure 20 : Les outils d'épargne couramment utilisés (N=74)



Les méthodes informelles d'épargne sont privilégiées dans les deux zones parce qu'elles sont plus simples et faciles d'accès. La majorité de l'épargne dans les deux zones cibles (79%) est effectuée à travers des outils informels. Le taux d'utilisation de l'épargne formelle reste faible (21%) à cause de l'incapacité des jeunes à atteindre les soldes minimums exigés par les institutions financières, les longues distances à parcourir pour se rendre au niveau de ces entités et la méconnaissance des mécanismes d'ouverture de compte d'épargne.

Par ailleurs, bien que les méthodes informelles soient privilégiées dans les deux zones, celles utilisées à Bambadallah / Andalawillan (Fatick) sont beaucoup moins sophistiquées. L'épargne chez soi ou auprès d'autres membres de la communauté sont des outils d'épargne communs dans les deux zones cibles, mais ils sont beaucoup plus fréquents à Bambadallah / Andalawillan (Fatick). En effet, l'épargne dans un lieu secret compte pour 52% des choix d'épargne des jeunes de Bambadallah, contre 13% à Ndoiyène (Thiès), où des méthodes plus diversifiées et sophistiquées d'épargne semi-formelles existent et sont fortement utilisées. Par exemple, 26% de l'épargne des jeunes rencontrés à Ndoiyène (Thiès) se fait à travers les AVEC, contre 0% à Bambadallah / Andalawillan (Fatick). Cette différence entre les deux zones est due à la nature moins enclavée de Ndoiyène (Thiès) et à l'appui que reçoivent les entités financières semi-formelles dans la zone⁵⁶.

A PROPOS DES AVEC ^{57, 58}

Les AVEC sont des organisations communautaires qui offrent des prestations de services financiers aux populations dans les zones rurales reculées.

Autonomes et auto-gérées, les AVEC comptent en général une vingtaine de membres, voire plus en fonction des villages. A Ndoiyène (Thiès) par exemple, deux caisses villageoises sont répertoriées : une comprenant 27 membres et une autre de 88 membres.

Les AVEC comprennent deux fonds : une caisse de solidarité et un fonds de crédit.

Les adhérents contribuent à la caisse de solidarité à parts égales. Cette caisse, distincte du fonds de crédit, permet l'obtention de petites subventions pour les financements d'urgence, par exemple en cas de funérailles.

Réunis chaque semaine ou deux fois dans le mois, les membres de l'AVEC investissent l'épargne dans un fonds de crédit auprès duquel ils peuvent emprunter, puis effectuer le remboursement de leurs prêts avec un intérêt pouvant varier entre 5 et 20%. Dans le cas du village de Ndoiyène (Thiès), le taux d'intérêt appliqué est de 10%. Chaque membre épargne de l'argent en acquérant une à cinq parts.

Les fonds de l'AVEC sont gardés dans une caisse à trois clés détenus par trois membres différents.

Enfin, le développement d'une AVEC obéit à un cycle temporel bien défini (généralement comprise entre 6 et 12 mois) et au terme duquel les membres se partagent l'épargne ainsi que les intérêts accumulés en fonction de leur contribution. A la suite de ce partage, les membres qui ne souhaitent plus faire part de l'AVEC se retirent, et de nouveaux membres sont également invités à rejoindre l'association.

A cause de cette différence dans les niveaux de sophistication des outils informels et semi-formelles entre les deux zones, les femmes ne constituent que 19% des jeunes qui épargnent à Bambadallah / Andalawillan (Fatick). Les outils d'épargne semi-formels, tels que les AVEC sont plus utilisés par les femmes que les hommes. En effet, les femmes comptent pour 86% de l'utilisation des AVEC à Ndoiyène (Thiès). Ce type de groupement est plus utilisé par les femmes car sont en général plus stables géographiquement, et donc plus à même de s'engager dans la durée, d'assister aux réunions régulièrement organisées et d'assurer la gestion des caisses. Ces AVEC, à l'image des tontines par exemple, permettent également de créer des moments privilégiés d'interactions sociales entre femmes du même village.

56 Plan international a un programme d'appui pour les associations villageoises d'épargne et de crédit de la Commune de Tassette dont fait partie le village de Ndoiyène (Thiès). Cet appui consiste notamment en la formation des femmes aux techniques de gestion financière de ces caisses.

L'ONG est par ailleurs à l'origine de la création d'une des caisses villageoises de Ndoiyène

57 Quotidien la Nation (2014). "AVEC : Association Villageoise d'Epargne et de Crédit : Quand les communautés se mobilisent contre la pauvreté ». Source : www.lanationdj.com

58 International Rescue Committee. Guide de l'animateur des AVEC (2012). Source : fsnnetwork.org

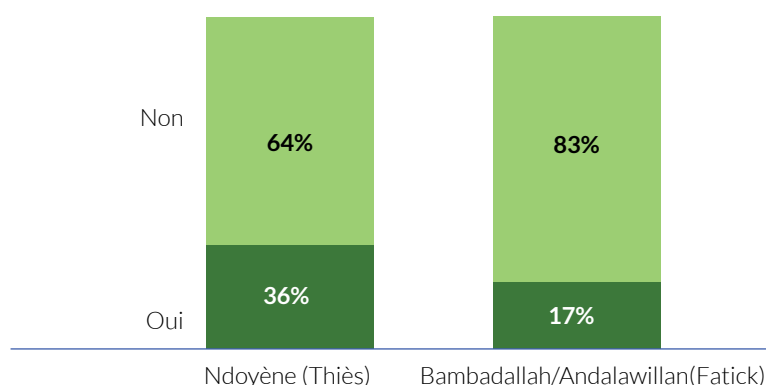
Avec l'usage majoritaire de ce type d'outils par les femmes, les femmes de Ndoyène (Thiès), représentent 42% des jeunes qui y épargnent, contre 19% à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), où les outils semi-formels sont quasi-inexistants.

CRÉDIT

Plusieurs institutions de microfinance (IMF) et banques commerciales offrent différents types de crédits dans les zones cibles. Par exemple, plusieurs banques telles que le CMS offrent des crédits campagne qui sont spécifiquement conçus pour les agriculteurs (l'achat des intrants). De plus, PAMECAS offre également un crédit conçu pour les femmes avec des garanties et des exigences plus légères. D'autres institutions financières, comme Microcred, offrent plusieurs types de crédit pour les entrepreneurs, qui vont de 200 000 FCFA jusqu'à 20 000 000 FCFA⁵⁹.

Le recours à l'emprunt est très limité dans les zones cibles, surtout à Bambadallah / Andalawillan (Fatick). Seuls 27% des jeunes rencontrés ont emprunté de l'argent pendant les 12 derniers mois. Ce pourcentage est plus élevé à Ndoyène (Thiès), où 36% des répondants ont fait un emprunt, contre 17% à Bambadallah / Andalawillan (Fatick).

Figure 21 : Pourcentages des jeunes qui ont emprunté pendant les 12 derniers mois (N=211)



Ce faible taux d'emprunt est partiellement expliqué par l'aversion au risque de certains jeunes. En effet, dans les deux zones cibles, 39% des répondants qui n'ont pas emprunté ont expliqué qu'ils n'ont pas besoin de crédit, et 21% appréhendent le risque de ne pas pouvoir rembourser leurs prêts. En outre, les discussions thématiques ont montré que beaucoup de jeunes, surtout à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), préfèrent épargner pendant quelques années avant de mettre en place leurs petites entreprises, par peur de ne pouvoir rembourser les crédits bancaires.

D'autre part, plusieurs jeunes souhaitent emprunter mais font face à des contraintes qui limitent leur accès au crédit. Par exemple, 38% des répondants qui n'ont pas utilisé de crédit ont mentionné le manque de sources vers lesquelles emprunter comme leur principale barrière. Ceci est plus accentué à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), où les outils informels de crédit ne peuvent généralement pas être utilisés pour les activités génératrices de revenus parce que les montants sont très bas, et les outils semi-formels sont pratiquement inexistants. De plus, les jeunes dans les deux zones cibles ont exprimé que les services de crédits offerts par les institutions financières sont peu flexibles, et ne conviennent pas à la nature imprévisible de leurs sources de revenus.



« Je ne sais pas à qui demander du crédit, parce qu'ici au village, on est tous dans la même situation. Personne n'a un montant aussi élevé pour pouvoir me le prêter. »

- Participant à la discussion thématique, Bambadallah / Andalawillan (Fatick)

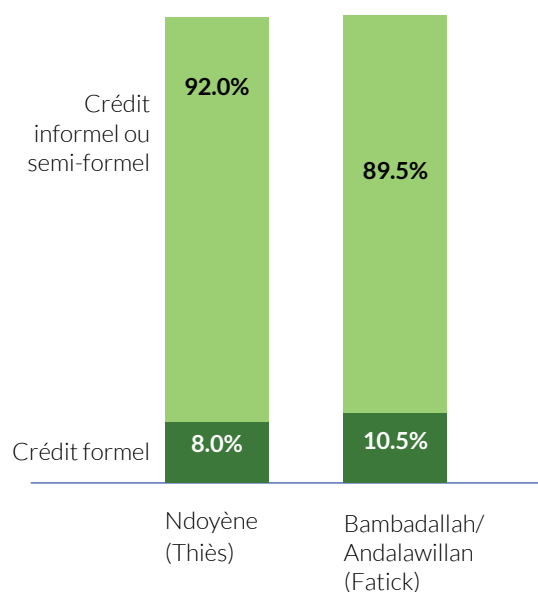
Les jeunes préfèrent utiliser des outils informels d'accès au crédit dans les deux zones cibles, notamment parce que ces produits sont plus simples et plus flexibles. La grande majorité (91%) des canaux d'accès au crédit utilisés sont de nature informelle. Ces outils informels sont préférés car les délais d'accès sont plus rapides et la demande de crédit ne s'accompagne pas de lourdeurs administratives ou demandes de garanties.



« Les revenus de mon activité agricole sont difficilement prévisibles. Or si je prends un prêt à la banque, je vais devoir leur rembourser leur argent dès l'échéance, quelle que soit ma situation. Je risquerais ainsi d'aller en prison. »

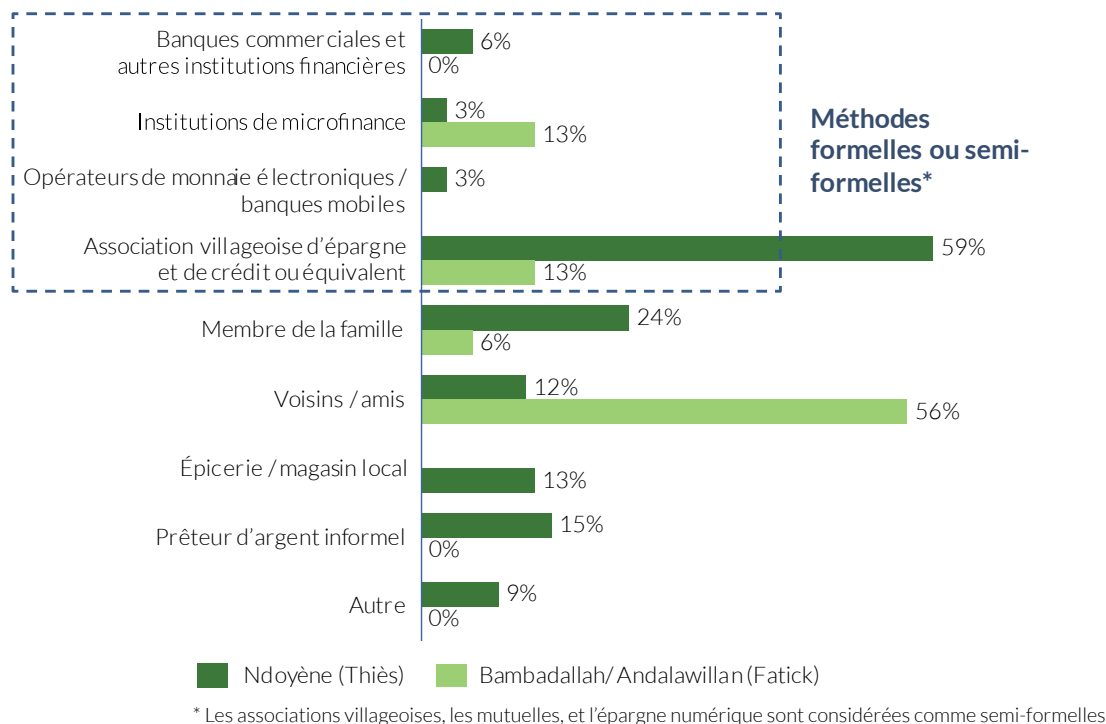
- Participant à la discussion thématique, Bambadallah / Andalawillan (Fatick)

Figure 22 : Utilisation des différents types d'emprunt chez les répondants (N=52)



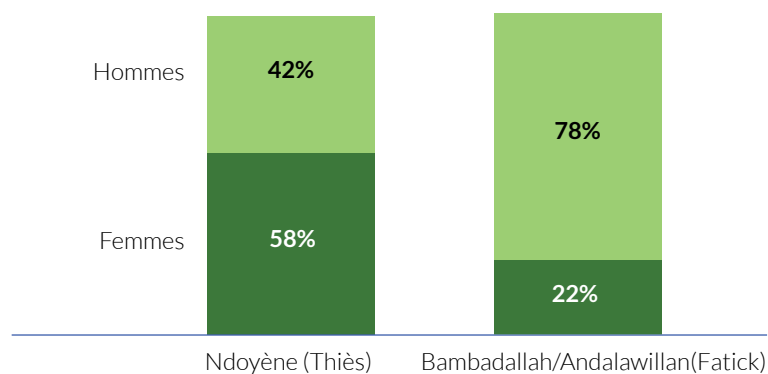
Malgré leur caractère informel, les outils de crédit sont plus divers et sophistiqués à Ndoyène (Thiès). Les outils semi-formels ont une forte présence à Ndoyène (Thiès), avec les AVEC qui sont fortement connues et utilisées. Les prêts octroyés par ces AVEC, souvent en petits montants, doivent être utilisés pour des activités génératrices de revenus. Cependant, ces outils ne sont pas encore développés à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), où les jeunes empruntent principalement auprès de la famille / des amis. Ce type d'emprunts informels est principalement destiné à la consommation puisque les habitants du village ne disposent généralement pas de ressources financières suffisantes pour financer le lancement d'activités économiques. En plus des prêts monétaires, certains agriculteurs utilisent également un système d'accès aux semences « à crédit » qu'ils remboursent par la suite en vendant leur production arachidière au prêteur pour un prix inférieur à celui du marché, et préalablement défini par celui-ci.

Figure 23 : Les outils d'emprunts utilisés par les répondants (N=52)



Les jeunes femmes de Bambadallah / Andalawillan (Fatick) ont un niveau d'accès au crédit beaucoup plus faible que celui des femmes de Ndoyène (Thiès). En effet, les femmes représentent à peine 22% des jeunes emprunteurs à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), contre 58% à Ndoyène (Thiès). Ceci est dû à la quasi-inexistence des outils de crédit semi-formels (AVEC, tontines, etc.) qui sont généralement favorisés par les femmes.

Figure 24 : Pourcentage d'utilisation de l'emprunt, par genre (N=56)



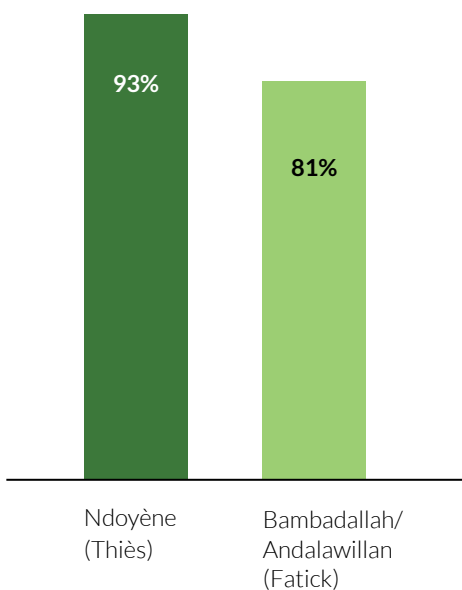
TRANSFERT D'ARGENT

De nombreux services de transfert d'argent existent au Sénégal et dans les régions cibles. Les points de service dans les zones cibles offrent des services de transfert de plusieurs institutions financières telles que *Wari*, *Joni Joni*, *Orange Money* et *Tigo Cash*.

Le transfert d'argent, en particulier la réception de fonds, est l'outil financier le plus utilisé par les jeunes dans les zones cibles. Les jeunes dans les deux zones cibles reçoivent d'habitude de l'argent des membres de leurs familles qui travaillent hors du village et se déplacent pour récupérer l'argent au niveau des points de transferts. Les outils de transfert d'argent sont particulièrement développés à Ndoyène (Thiès) où 93% des répondants ont déjà récupéré des envois de fonds, contre 81% des répondants de Bambadallah / Andalawillan (Fatick). Dans ce cadre, les discussions thématiques ont permis d'identifier *Wari* comme étant le produit le plus couramment utilisé pour effectuer des envois et retraits de fonds.

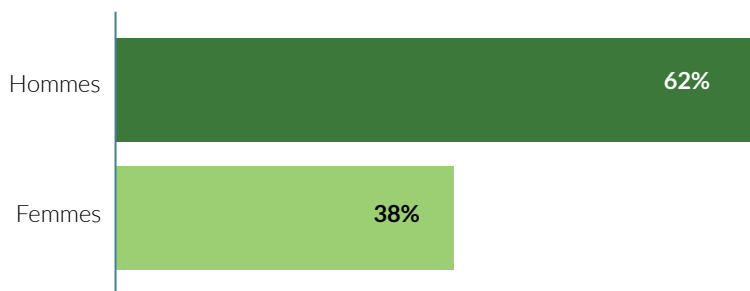
Néanmoins, malgré un usage fréquent de la part de plusieurs jeunes, ceux-ci font face à différents obstacles dans l'accès à ce service tels que les longues distances à parcourir ainsi que les problèmes fréquents de réseau ou de disponibilité d'argent au niveau des points de services. Les jeunes de Ndoyène (Thiès) doivent parcourir plus de 2 kilomètres pour se rendre à Tassette, où se trouve le point de transfert le plus proche. A Bambadallah / Andalawillan (Fatick), les distances à parcourir sont encore plus longues, puisque les jeunes sont obligés d'aller jusqu'à Saloum Diane, située à environ 8 kilomètres du village. De plus, les problèmes de réseau et de disponibilité d'argent dans les points de retrait constituent un problème pour les jeunes. Par exemple, le retrait des montants qui dépassent 10 000 FCFA à Saloum Diane pose généralement un problème pour le petit point d'accès, et les jeunes doivent se rendre à Sokone, situé à presque 30 kilomètres du village.

Figure 25 : Pourcentages des jeunes qui ont reçu des envois de fonds (N=153)



L'utilisation des outils de transfert d'argent est par ailleurs plus répandue chez les hommes que chez les femmes. Cependant, la différence entre les deux sexes reste limitée, ce qui est dû au nombre des femmes qui reçoivent de l'argent de leurs maris qui travaillent hors du village. En effet, 38% des répondants ayant reçu des transferts de fonds sont des femmes.

Figure 26 : Pourcentages de jeunes qui ont reçu des transferts d'argent, par genre (N=135)

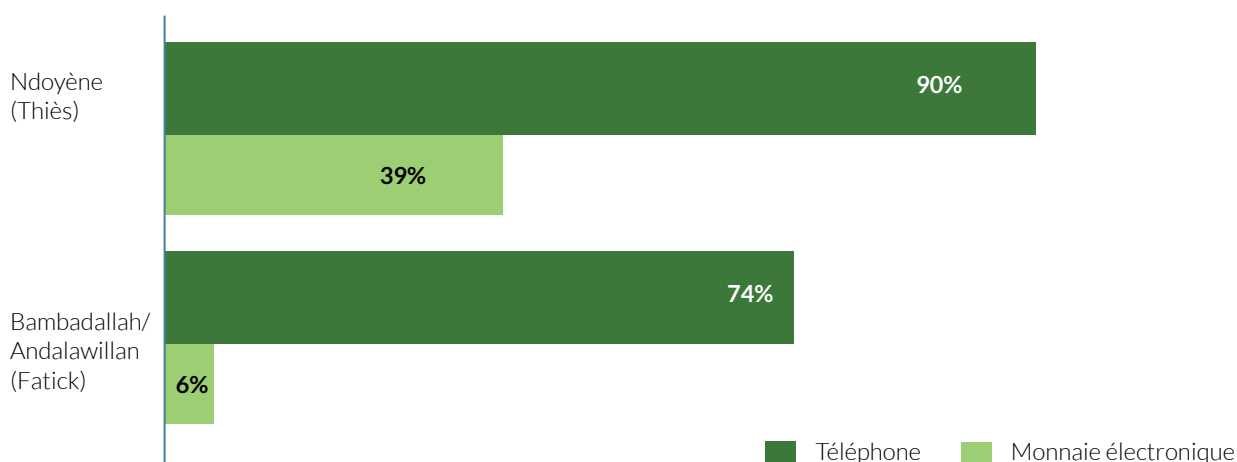


MONNAIE ÉLECTRONIQUE

Ils existe six fournisseurs de services de monnaie électronique au Sénégal, mais seuls trois sont connus dans les zones cibles. *Orange Money*, *Tigo Cash*, *Wari*, *Yobantel*, *Ferlo* et *Joni* sont tous des fournisseurs de monnaie mobile qui opèrent au Sénégal⁶⁰. Cependant, *Orange Money*, *Tigo Cash* et *Wari* sont les plus présents dans les zones cibles et en termes d'utilisation effective de produits, *Wari* et *Orange money* sont les plus utilisés.

L'utilisation de la monnaie électronique est faible, en particulier à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), malgré des niveaux élevés de possession de téléphones portables. 90% des répondants à Ndoyène (Thiès) et 74% à Bambadallah / Andalawillan (Fatick) possèdent un téléphone portable. Cependant, l'usage de la monnaie électronique est encore faible, avec seulement 22% des répondants qui ont un compte de monnaie électronique.

Figure 27 : Pourcentages des jeunes qui ont un téléphone mobile et qui utilisent la monnaie électronique (N=212)



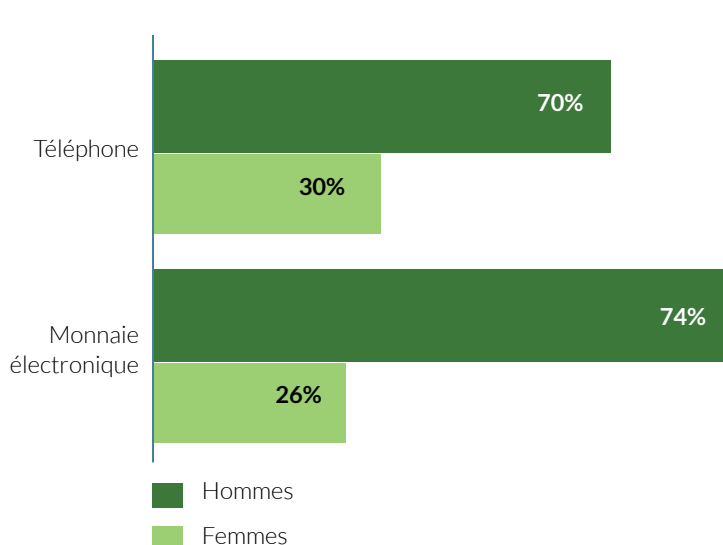
Malgré les efforts de sensibilisation des fournisseurs de services de monnaie électronique, plusieurs jeunes n'arrivent pas à accéder à ces services ou préfèrent les outils traditionnels. Les campagnes publicitaires des fournisseurs des services de monnaie électronique, tels que *Orange Money*, ont permis de sensibiliser les populations dans les zones cibles à ces services. Cependant, beaucoup de participants n'arrivent toujours pas à les utiliser.

En général, les jeunes doivent souvent parcourir de longues distances pour arriver aux points d'accès, surtout à Bambadallah / Andalawillan (Fatick). De plus, beaucoup de participants ont indiqué qu'ils ne savent pas comment utiliser les services de monnaie électronique parce qu'ils sont très compliqués, surtout pour les jeunes qui n'ont pas reçu d'éducation formelle. En outre, certains participants ont indiqué qu'ils ne sont pas intéressés par les services de monnaie électronique, parce qu'ils préfèrent les interactions physiques associées avec les outils traditionnels.



l'utilisation de la monnaie électronique est plus limitée chez les femmes car elles ont un accès plus faible à la téléphonie mobile, ainsi que des niveaux d'éducation et d'initiation à l'outil plus limités. En effet, seuls 26% des participants qui possèdent un compte de monnaie mobile sont des femmes. De plus, les femmes comptent pour seulement 30% de la possession de téléphone portable, par rapport à 70% pour les hommes. De même, les hommes ont également plus de mobilité que les femmes. Ils sont ainsi plus exposés aux campagnes marketing (comme celles d'Orange Money). Enfin, les participants qui ont les niveaux d'éducation les plus élevés, tels que les élèves par exemple, utilisent plus la monnaie électronique.

Figure 28 : Pourcentages des jeunes qui ont un téléphone mobile et qui utilisent la monnaie électronique, par genre (N=212)



« J'aime bien mon compte de monnaie électronique parce que le produit que j'utilise me permet de recevoir du crédit téléphonique lorsque j'achète de l'essence via mon compte »

- Participant à la discussion thématique, Ndoiyène (Thiès)

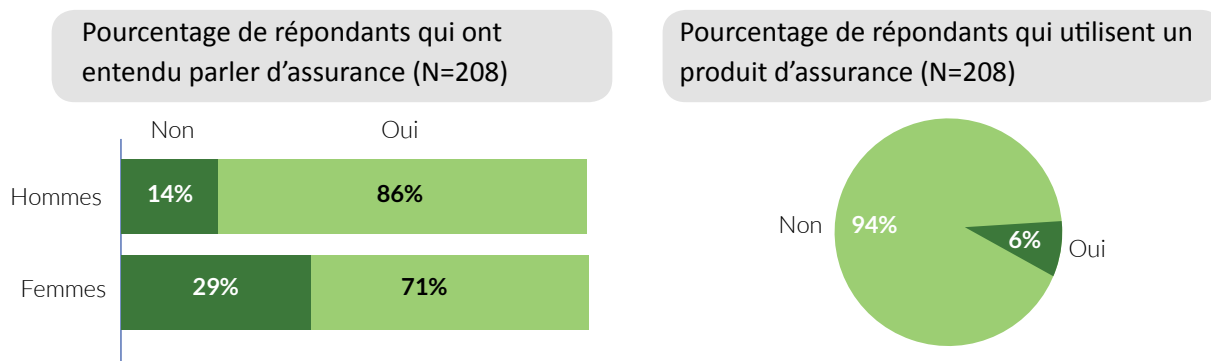
ASSURANCE

Plusieurs produits d'assurance existent dans le marché mais sont très éloignés des zones cibles. Quelques institutions financières offrent des produits d'assurance liés aux activités économiques des jeunes. Par exemple, la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole (CNAAS) offre un produit d'assurance pour les bétails et un produit d'assurance agricole contre les changements climatiques. D'autres fournisseurs de services d'assurance, tels que **Tigo**, offrent des produits d'assurance à usage personnel, tels que **Tigo Kiiray**, qui assure dans les cas de décès et/ou d'hospitalisation.

Malgré le fait que la majorité des répondants aient entendu parler d'assurance, il s'agit d'un des services financiers les moins utilisés par les jeunes dans les deux zones cibles. La majorité des jeunes rencontrés (80%) ont déjà entendu parler des services d'assurance. Cependant, le taux d'utilisation reste inférieur à 6%.

Les femmes comptent pour moins de 10% des utilisateurs, ce qui est dû au type d'assurance qui est actuellement utilisé par les jeunes rencontrés. Les rares utilisateurs des services d'assurance parmi les participants sont tous des chauffeurs, qui habitent surtout à Ndayène (Thiès). Ce manque de diversité dans les professions et le type d'assurance connu et utilisé par les jeunes exclue les femmes de ce service.

Figure 29 : Pourcentages des jeunes qui connaissent et qui utilisent les services d'assurance (N=208)



Ce faible taux utilisation est dû à la faible confiance des jeunes vis-à-vis des fournisseurs de services d'assurance et à la méconnaissance des produits existants.

De nombreux participants ont également manifesté un manque de confiance vis-à-vis des fournisseurs de services d'assurance. Par exemple, les chauffeurs qui ont souscrits à une assurance se plaignent du fait que les assureurs ne répondent pas favorablement à leurs requêtes. De plus, les jeunes ont généralement très peu d'information sur la variété de produits d'assurance existants, en particulier l'assurance agricole.

Malgré le faible taux d'utilisation actuel, les jeunes dans les deux zones ont manifesté un intérêt envers les produits d'assurance. Plus précisément, les jeunes ont exprimé un intérêt envers les produits d'assurance adaptés à leurs activités économiques, tels que l'assurance contre le vol ou la mort des bétails et l'assurance climatique.



« Je suis chauffeur et par expérience, les fournisseurs d'assurance ne servent à rien lorsqu'on a besoin d'eux. Ils ne sont justes qu'envers les riches »

- Participant à la discussion thématique, Ndayène (Thiès)

CHAPITRE

06

ANALYSE DE L'OFFRE



Section 6.1

CRITÈRES D'ANALYSE DES SERVICES EXISTANTS

Les discussions thématiques ont permis d'identifier les cinq critères clés influençant la volonté et la capacité des jeunes rencontrés à utiliser les produits et services financiers : **la proximité, l'information, la simplicité, la confiance et l'accessibilité financière**. L'analyse de l'adéquation entre les besoins des jeunes rencontrés et les produits et services existants dans les régions cibles ont permis de faire ressortir trois principales conclusions : la nécessité d'améliorer la proximité géographique des services, la nécessité de disséminer plus d'information sur les produits et la nécessité de renforcer le niveau de confiance qu'accordent les populations aux différents services existants.

PROXIMITÉ



INFORMATION



SIMPLICITÉ



CONFIANCE



ACCESSIBILITÉ FINANCIÈRE



PROXIMITÉ

Les populations de Ndoyène et de Bambadallah / Andalawillan ont un accès limité voire inexistant à la plupart des produits et services existants dans leurs régions de Thiès et Fatick, respectivement. Malgré un effort de sensibilisation auprès des communautés, les visites d'agents de fournisseurs de services financiers au sein des villages restent limitées. De plus, aucun des produits n'offre de point d'accès physique direct au sein des villages visités. Ainsi, les frais de transfert et le temps associé aux trajets vers les points d'accès à ces produits et services sont souvent prohibitifs. Les seules exceptions sont au niveau des produits utilisant la radio (comme **TicMbey**) ou la téléphonie mobile (comme **Tigo Kiiray vie**).

INFORMATION

Les discussions thématiques ont également permis de comprendre que les jeunes rencontrés ne choisissent d'utiliser que les produits et services dont ils ont entendu parler, notamment grâce à des campagnes marketing. Ces discussions ont cependant montré un niveau limité d'information sur l'existence et les modalités d'utilisation des produits et services existants dans les régions cibles – en particulier pour les produits d'épargne, de crédit et d'assurance. Seuls les produits de services financiers mobiles (**Orange Money** et **Wari** notamment) sont caractérisés par un niveau élevé de sensibilisation – malgré une nécessité de former les jeunes à leur utilisation effective.

SIMPLICITÉ

Les jeunes rencontrés craignent l'utilisation de certains produits, les percevant comme trop compliqués. La simplicité des services est particulièrement importante dans les zones cibles, du fait des niveaux relativement bas d'éducation financière. La dimension de la simplicité perçue par les participants dépend, en effet, très souvent du niveau d'alphabétisation et de sensibilisation des jeunes aux produits et services associés (comme le montre l'exemple de la monnaie électronique que les jeunes avec les niveaux d'éducation les plus élevés trouvent plus facile d'utilisation que d'autres produits). À noter, cependant, que la facilité des jeunes à fournir des garanties ou des historiques financiers restent les principaux freins à la perception de simplicité des produits.

CONFIANCE

Les jeunes choisissent les produits et services en fonction de leur degré de confiance envers les fournisseurs (par exemple : les commerçants connus dans leur village). Beaucoup de jeunes sont d'ailleurs

très méfiants vis-à-vis des commerciaux qui se rendent au village, y compris les représentants des banques. Ce niveau de confiance dépend également de leur compréhension des modalités d'utilisation. Les populations préfèrent d'ailleurs éviter l'utilisation des services aux termes peu flexibles : leurs sources de revenus étant instables, un nombre important des jeunes rencontrés ont évoqué leur crainte « d'aller en prison » pour défaut de paiement. Ainsi, les jeunes rencontrés ont montré une confiance limitée aux produits de monnaie électronique, d'assurance et de crédit.

ACCESSIBILITÉ FINANCIÈRE

Le niveau limité d'accès des jeunes aux produits et services existants est très souvent lié à un coût d'utilisation perçu comme trop cher. Les jeunes sont sensibles aux taux d'intérêts et aux prix des différents services et transactions. Ils sont également sensibles au niveau de flexibilité d'utilisation, en cas de remboursement à des périodes précises par exemple, en raison de l'instabilité de leurs revenus



Section 6.2

ANALYSE DES ÉCARTS DE L'OFFRE ACTUELLE DE SERVICES FINANCIERS PAR RAPPORT AUX BESOINS EXPRIMÉS

EPARGNE

Les principales insuffisances constatées dans l'offre de services d'épargne concernent le faible niveau d'informations partagées par les fournisseurs de services, la complexité perçue des produits existants, et les longues distances à parcourir pour joindre les institutions financières. La valeur ajoutée de l'épargne formelle n'est pas suffisamment connue et comprise par les jeunes dans les zones cibles, et beaucoup d'entre eux ne voient pas l'intérêt d'épargner au sein d'une institution financière, surtout avec des montants limités. Cependant, les institutions financières ne font pas assez d'efforts pour les informer et les éduquer par rapport aux avantages de leurs services. De plus, les produits d'épargne sont souvent considérés comme compliqués, avec de longs délais de traitement, en comparaison aux outils informels qui assurent un accès rapide aux fonds en cas d'urgence. Enfin, les villages enclavés ne reçoivent souvent pas les agents des institutions formelles, et les jeunes doivent parcourir de longues distances pour se rendre dans les bureaux des fournisseurs de services d'épargne, ce qui les décourage et réduit leur intérêt. Ainsi le produit « Epargne Semences » de **MyAgro**, utilisant des cartes d'épargne-crédit (similaires aux cartes de crédit) n'est pas connu par les jeunes rencontrés (comme l'illustre le **Tableau 1** ci-dessous).

CRÉDIT

Les principales limites des outils de crédit formels sont le manque de confiance, d'information, d'accessibilité financière, de simplicité et de proximité. Beaucoup de jeunes ne font pas confiance aux banques et aux représentants des banques qui visitent leurs villages, et ont peur des conséquences



« Quelqu'un se disant d'une banque de Kaolack, est venu dans notre village et a demandé 500 FCFA par ménage et a promis de revenir avec de l'engrais. Cette personne a ensuite disparu. Suite à ça, nous ne faisons plus confiance aux banques. »

- Participant rencontré lors
des discussions thématiques

s'ils sont incapables de rembourser leurs prêts.

Ce manque de confiance est renforcé par le manque de clarté autour des conditions des prêts offerts par les différentes institutions financières et le niveau limité d'efforts de sensibilisation. Ainsi, par exemple, les populations rencontrées dans le cadre de l'étude ne connaissent pas l'ACEP. De plus, la Coopérative d'Epargne et de Crédit (COPEC) n'intervient pas à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), et ne s'est que très récemment installée à Fatick. Ce manque de confiance et d'information contribue à la peur de ces jeunes d'être incapables de rembourser leurs prêts.

Les jeunes rencontrés perçoivent également les taux d'intérêt comme trop élevés, et souhaitent les voir diminuer. Comme l'illustre le **Tableau 1** ci-dessous, le Crédit Campagne est un prêt à court terme (9 mois), payable une seule fois à l'échéance. Et le taux d'intérêt est de 13,5% sur les 9 mois ; de manière similaire, l'ACEP applique des taux d'intérêt de 15% pour le crédit agricole. De plus, les jeunes doivent parcourir de longues distances jusqu'aux institutions

financières, et les représentants de ces institutions ne se déplacent que lorsqu'il y a un nombre assez important d'utilisateurs, ce qui n'est pas avantageux pour les petits villages cibles. Enfin, les lourdeurs administratives et les garanties exigées (apport, matériel agricole, adhésion à un réseau prédéfini etc.) sont souvent trop compliquées pour les jeunes dans les zones cibles.

En plus des problèmes de confiance et d'accessibilité aux outils de crédit, il existe aussi un problème d'adéquation des services disponibles dans les zones cibles. Plus précisément, les jeunes n'ont pas encore accès à certains services qui ne sont pas offerts par les institutions financières, tels que la location formelle des machines agricoles.

TRANSFERT D'ARGENT

Bien qu'étant un des services les plus utilisés chez les jeunes, les services de transfert d'argent ont des lacunes, qui portent sur la qualité du service et l'éloignement des points d'accès. La qualité des services de transfert d'argent fait l'objet de nombreuses critiques parmi les jeunes rencontrés, à cause des problèmes de connexion ou de l'indisponibilité des montants désirés chez les points d'accès. De plus, les distances à parcourir posent également problème : les points d'accès aux services sont généralement éloignés du village, ce qui oblige les jeunes à parcourir de longues distances et faire des dépenses supplémentaires afin d'utiliser les services de transfert. Par exemple, les jeunes de Ndoyène (Thiès) doivent effectuer plus de 2km pour se rendre dans la commune la plus proche afin d'effectuer des opérations de transfert d'argent. Les habitants de Bambadallah / Andalawillan (Fatick), quant à eux, sont obligés d'aller jusqu'à la commune de Keur Saloum Diané distante de 7km.

MONNAIE ÉLECTRONIQUE

Les principales lacunes dans l'offre de monnaie électronique sont la complexité perçue du service

et l'éloignement des points d'accès. Certains jeunes dans les zones cibles ne savent pas comment utiliser le service et le perçoivent comme trop compliqué, surtout à Bambadallah/Andalawillan (Fatick), où les niveaux d'éducation sont particulièrement faibles.



« Il me faut 1000 FCFA pour le transport vers la ville où je peux retirer de l'argent de mon compte Orange Money ou Wari. Ça s'ajoute à mes frais de transfert »

- Participant rencontré lors
des discussions thématiques

Par conséquent, ils préfèrent se déplacer auprès des points de transfert d'argent pour effectuer leurs opérations. De plus, les points d'accès sont très loin des villages, ce qui augmente le prix des services et décourage les jeunes de les utiliser. À noter cependant qu'une partie importante de ces jeunes sont sensibilisés à l'existence de ce genre de produits, notamment grâce aux importantes actions de marketing et de communication mises en œuvre par les fournisseurs de service tels qu'Orange Money et Wari.

ASSURANCE

Les jeunes rencontrés ont fait part d'un manque de sensibilisation et de proximité des services d'assurance, d'où leur manque d'intérêt et de confiance. La majorité des jeunes ne sont pas au courant des produits d'assurance proposés, surtout l'assurance agricole, à cause du faible niveau d'informations partagées par les institutions financières. De plus, les bureaux des fournisseurs des services d'assurance sont très éloignés et leurs représentants mobiles n'atteignent pas les zones cibles.

Tableau 1 : Analyse de l'adéquation entre les besoins des jeunes rencontrés et les produits et services financiers existants, par produit⁶¹

		Information	Proximité	Simplicité	Confiance	Accessibilité financière
Epargne	Nom du produit : Epargne Semences Description : Développée par MyAgro, il s'agit d'un système d'épargne offert à Tambacounda et à Thiès, utilisant des cartes d'épargne-crédit (similaires aux cartes de crédit). L'objectif est de faciliter le processus d'épargne des producteurs et ainsi leur permettre d'avoir des intrants de qualité au bout de 6 mois.	Le produit d'Epargne Semences de MyAgro n'est pas connu des jeunes de Ndayène – malgré (i) le fait que le village soit situé dans le périmètre d'intervention du fournisseur (région de Thiès), et (ii) les déplacements qu'effectuent les membres de l'équipe MyAgro dans certains villages pour rencontrer les producteurs. Bambadallah et Andalawillan (Fatick) ne font pas partie des zones d'intervention de MyAgro.	MyAgro est présent dans la ville de Thiès. Sa stratégie d'approche du client est d'envoyer des agents au niveau des villes et villages pour informer ; les producteurs et les groupes de producteurs sur les produits disponibles. Des informations sont également fournies via la page Facebook de la compagnie. Cependant, aucun des participants rencontrés n'a eu écho de telles stratégies.	Pour accéder à ce service, le producteur doit acheter une carte d'épargne-crédit dans des boutiques villageoises. Les montants varient entre 6500 FCFA pour une surface de 1/16^{ème} d'hectare et 96000 FCFA pour 1 hectare de terres cultivables.	Le produit n'étant ni utilisé ni connu des populations rencontrées, l'élément « confiance » n'est pas facilement évaluable à leur niveau.	Aucun paiement d'intérêt ou de dépôt selon un calendrier n'est requis.
	Nom du produit : Crédit Campagne Description : Le crédit Campagne Agricole est un prêt octroyé par le CMS aux professionnels de l'agriculture pour leur permettre de financer des besoins liés au développement de leur exploitation agricole	Les habitants des deux zones cibles connaissent généralement le Crédit Mutuel. A Bambadallah / Andalawillan (Fatick), beaucoup de jeunes producteurs connaissent le Crédit Campagne. C'est cependant moins le cas à Ndayène (Thiès). Certains représentants du Crédit Mutuel se rendent parfois dans quelques villages pour présenter leurs services.	Les clients intéressés par le produit doivent se rendre à la capitale régionale, à savoir les villes de Thiès ou Fatick. Le trajet vers ces villes implique d'effectuer un trajet d'une trentaine de minutes en voiture pour les habitants de Ndayène (Thiès), voire de plusieurs heures pour ceux de Bambadallah / Andalawillan (Fatick).	Ce crédit est octroyé après par la signature d'un contrat de prêt entre l'agriculteur et l'institution. Mais une garantie ainsi qu'un apport personnel doivent être apportés. Les jeunes producteurs jugent les formalités administratives et conditionnalités associées contraignantes.	Les jeunes agriculteurs qui connaissent le produit ont peur de prendre un prêt et de ne pas être en mesure de rembourser l'institution qui risquerait, selon eux, de les conduire en prison.	Le Crédit Campagne est un prêt à court terme (9 mois), payable une seule fois à l'échéance. Et le taux d'intérêt est de 13,5% sur les 9 mois. Ces termes du prêt sont peu intéressants pour les jeunes rencontrés, au regard de l'instabilité de leurs revenus et de l'intérêt qu'ils ont manifesté pour des taux d'intérêt plus faibles.
Crédit	Nom du produit : Crédit Agricole Description : Lancé par l'ACEP, le Crédit Agricole permet aux cultivateurs de subvenir à leurs besoins ayant trait aux semences, fumée, engrais, et assurance agricole grâce à l'octroi de prêts	Les populations rencontrées dans le cadre de l'étude ne connaissent pas l'ACEP par manque d'action de sensibilisation de la part de l'institution.	Les résidents de Ndayène (Thiès) et Bambadallah / Andalawillan (Fatick) doivent se rendre respectivement à la ville de Thiès et à Sokone pour accéder au bureau le plus proche. Les distances à parcourir et les frais associés sont donc prohibitifs pour les jeunes agriculteurs concernés.	En amont de la demande de crédit, un compte bancaire au sein de l'ACEP est requis. Du matériel agricole ou d'autres objets de valeurs peuvent être demandés en guise de garantie. Les procédures, surtout la demande de garantie, ne sont pas jugées simples par les jeunes.	Très peu d'efforts visant à améliorer la confiance des utilisateurs sont aujourd'hui déployés. Presque tous les jeunes se méfient des conditionnalités appliquées et des risques qu'ils encourrent s'ils ne paient pas.	L'ACEP applique des taux d'intérêt de 15% pour le crédit agricole
	Nom du produit : Copec Crédit (Coopérative d'Epargne et de Crédit) Description : Ce service permet aux membres de bénéficier des financements pour toutes activités génératrices de revenus exercées par les membres des coopératives rurales et le crédit à la consommation	La COPEC n'intervient pas à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), et ne s'est que très récemment installée à Fatick. L'information sur le produit y est donc inexistante chez les jeunes rencontrés. Dans le cas de Ndayène (Thiès), certains jeunes sont informés de l'existence de la COPEC.	Les équipes de la Copec se déplacent parfois pour aller à la rencontre des de la région de Thiès où ils ont une antenne à Tassette (commune la plus proche de Ndayène). A Bambadallah / Andalawillan (Fatick), cependant, la coopérative n'est pas présente.	Entre autres conditions à remplir pour bénéficier d'un prêt, il faut être membre du Resopp, mouvenement son compte d'épargne pendant au minimum 3 mois pour les nouveaux membres et ceux qui ont des comptes inactifs pendant un an ; faire une déclaration de garanties (pour un prêt de 100000fcfa, la plupart apportent des meubles, et les hommes garantissent leur prêt avec du bétail etc.). L'apport d'une garantie est, dans ce cas également, une barrière principale à l'accès au crédit.	A Ndayène (Thiès), les jeunes rencontrés se sont montrés pessimistes vis-à-vis de ces institutions des institutions de microfinance, y compris la COPEC car ils se méfient des garanties à apporter. Cependant, les jeunes représentent le groupe qui bénéficient moins de ce service, selon les responsables de la COPEC rencontrés.	Pour les crédits d'un montant inférieur ou égal à 100 000 FCFA, aucun apport préalable n'est appliqué Le taux d'intérêt est de 18%. Mais il s'agit d'un taux dégressif (i.e. l'intérêt diminue en fonction du paiement).

		Information	Proximité	Simplicité	Confiance	Accessibilité financière
Monnaie électronique	Nom du produit : Orange Money Description : Service de l'opérateur Orange permettant le dépôt et le retrait d'argent, le transfert d'argent de particulier à particulier, le paiement de facture : (eau, électricité etc.), l'achat de crédit téléphonique Orange, le paiement de biens et services	Les fournisseurs d'Orange Money sont parmi les plus proactifs en matière d'informations sur le produit. La quasi-totalité des participants ont déjà entendu parler d'Orange Money. Cependant, peu d'entre eux maîtrisent les méthodes d'utilisation.	Dans le cas de Bambadallah : les deux principaux points d'accès existants dans la zone se trouvent à Saloum Diané, à 7km de Bambadallah. Les jeunes se déplacent généralement par moto ou par charrette. Ndoyène (Thiès) ne dispose pas de point d'accès Orange Money. Pour utiliser ce service, les jeunes doivent aller à Tassette où se trouvent 4 points de transfert, ou se rendre à Notto. Les jeunes finissent souvent par se rendre à Tassette à pied, en charrette ou en voiture pour effectuer les opérations.	Parmi les jeunes ayant suivi un niveau d'éducation formelle, Orange Money est parfois jugé moins compliqué que ceux n'ayant pas suivi d'éducation formelle. Mais de manière générale, le sentiment des jeunes rencontrés est que le produit est compliqué, comparé aux services de transfert d'argent comme Wari par exemple.	Certains participants (notamment à Ndoyène) ont mentionné qu'ils sont sceptiques par rapport à l'idée d'avoir leur monnaie conservée dans un portefeuille électronique, au lieu de l'avoir entre leur main.	Les frais d'envoi de fonds par exemple varient en fonction des montants à transférer. Mais globalement, les jeunes trouvent que les services de monnaie électronique devraient être moins chers.
	Nom du produit : Tigo Cash Description : Service financier mobile permettant aux utilisateurs d'acheter du crédit téléphonique, de transférer de l'argent sur l'ensemble du territoire national et d'effectuer des paiements (facture d'eau, électricité etc.) par téléphone mobile	Les participants ont pour la plupart déjà entendu parler de Tigo Cash, à travers des spots à la radio ou à la télé par exemple. L'accès à l'information sur l'existence du produit ne s'est cependant pas traduit par une utilisation effective du produit chez les jeunes rencontrés.	Dans le cas de Bambadallah : les deux (2) principaux points d'accès existants dans la zone sont à Saloum Diané (village situé à 7km de Bambadallah). Deux revendeurs mobiles sont également présents dans la zone : l'un à Bambadallah et l'autre à Saloum Diané ; ces deux revendeurs font le tour des villages. Les utilisateurs se déplacent généralement à moto ou charrette pour se rendre dans ces services. Ndoyène (Thiès) ne dispose pas de point d'accès Orange Money. Pour utiliser ce service les populations doivent se rendre à Tassette où se trouvent 4 points de transfert, ou se rendre à Notto.	Les jeunes qui ont suivi une éducation formelle tendent à trouver le produit plus facile d'usage, même si l'écrasante majorité ne l'utilise pas et préfère les outils de transfert d'argent qui nécessitent une présence physique.	Beaucoup de jeunes sont méfiants à l'idée d'avoir leur argent dans un portefeuille électronique et préfère en disposer entre leurs mains.	Les frais d'envoi de fonds par exemple varient en fonction des montants à transférer. Mais globalement, les jeunes considèrent que les services de monnaie électroniques devraient être moins chers.
	Nom du produit : Wari Description : Service d'envoi et de réception de fonds au Sénégal et à l'international	Du fait d'une longue présence sur le territoire national, et étant un des premiers acteurs à offrir des services de transfert d'argent, Wari est l'un des services financiers les plus connus et utilisés dans les régions visitées. Les jeunes sont donc bien sensibilisés à l'existence et au fonctionnement du produit.	Dans le cas de Bambadallah : les deux (2) principaux points d'accès existants dans cette zone se trouvent à Saloum Diané qui est un village situé à 7km de Bambadallah. Deux revendeurs mobiles y sont également présents : l'un à Bambadallah et l'autre à Saloum Diané, les deux faisant le tour des villages. Les utilisateurs se déplacent généralement par moto ou charrette pour se rendre dans ces services. Ndoyène (Thiès) ne dispose pas de point d'accès Wari. Pour utiliser ce service les populations doivent se rendre à Tassette où se trouvent au moins deux points de services, à Notto.	L'utilisation du service est jugée facile par les utilisateurs rencontrés, puisqu'il s'agit uniquement de se rendre au niveau du point de service avec le montant à transférer ou le code de retrait.	Les jeunes font confiance en Wari, mais les problèmes fréquents sont considérés comme des barrières à un accès à temps des fonds.	Les frais d'envoi de fonds par exemple varient en fonction des montants à transférer. Mais globalement, les jeunes considèrent que les services de transfert d'argent devraient être moins chers.

ETUDE SUR LA DEMANDE POUR LES PRODUITS ET SERVICES FINANCIERS DES JEUNES DU BASSIN ARACHIDIER DU SENEGAL

		Information	Proximité	Simplicité	Confiance	Accessibilité financière
Assurance	Nom du produit : Assurance mortalité du bétail tous risques Description : Produit introduit par la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole (CNAAS) et offrant à l'éleveur une garantie contre les risques de mort naturelle ou par accident du bétail	Aucun des participants rencontrés ne connaît l'existence de ce produit d'assurance. La CNAAS organise pourtant des séances de sensibilisation régulières au niveau de certains villages des régions de Fatick et Thiès. Les jeunes de Ndayène n'ont pas encore été sensibilisés.	La CNAAS n'a pas de bureau dans les zones cibles. Les bureaux les plus proches de Bambadallah / Andalawillan sont à Fatick ; les habitants de Ndayène doivent se rendre à Thiès. Les distances à parcourir sont donc longues.	La mise en œuvre du produit d'assurance requiert la présence physique du producteur dans un des locaux de la CNAAS, et l'inventaire du nombre et types de bétail qu'il veut assurer. Sur cette base, une proposition lui est faite. L'envoi d'un vétérinaire pour la conduite d'un constat pour la CNAAS est également obligatoire. L'accès au produit peut donc être qualifié de « moyennement simple », puisqu'il requiert un certain nombre de déplacements et frais de transport associés pour les producteurs.	La confiance aux produits d'assurance, en général est très faible parmi les jeunes rencontrés. Les jeunes considèrent que les fournisseurs d'assurance cherchent à les arnaquer à travers les produits proposés.	Les tarifs pour une couverture annuelle varient en fonction du type de cheptel. Ils vont de 6% à 9% de la valeur de l'animal.
	Nom du produit : Assurance Agricole Description : Service d'assurance agricole développé par la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole et basé sur un indice climatique (assurance indicielle)	Aucun des participants rencontrés n'a été informé de l'existence de ce produit d'assurance. La CNAAS organise pourtant des séances de sensibilisation régulières au niveau de certains villages des régions de Fatick et Thiès. Les jeunes de Ndayène n'ont pas encore été sensibilisés.	La CNAAS n'a pas de bureau dans les zones cibles. Les bureaux les plus proches de Bambadallah / Andalawillan sont à Fatick, et les habitants de Ndayène doivent se rendre à Thiès. Les distances à parcourir sont donc longues.	Puisqu'aucun des jeunes rencontrés ne connaît le produit d'assurance de la CNAAS, aucune mention n'a été faite de la simplicité du produit. Mais en termes de procédure, les agriculteurs désireux de bénéficier du service doivent se rendre à l'un des bureaux du CNAAS avec l'inventaire du patrimoine qu'ils souhaitent assurer.	La confiance aux produits d'assurance, en général est très faible parmi les jeunes rencontrés Les jeunes considèrent que les fournisseurs d'assurance cherchent à les arnaquer à travers les produits proposés.	Les tarifs varient en fonction du département, du taux de couverture, du niveau de rendement moyen et de la nature de la récolte. Ils sont exprimés en pourcentage de la valeur déclarée de la récolte et vont de 1,5% à plus de 10%. Mais avec la subvention de l'Etat du Sénégal les taux sont fixés entre 5 000 et 10 000Fcf qui constitue la prime annuelle. L'assurance couvre la récolte à partir de la période de semence jusqu'à celle de récolte.
	Nom du produit : Tigo Kiiray vie Description : Il s'agit d'un produit d'assurance lancé par l'opérateur de téléphone Tigo et permettant aux souscripteurs de bénéficier d'une assurance vie couvrant l'abonné et le proche de son choix (époux / épouse, fils / fille, frère / sœur, père / mère)	Une infime partie des jeunes rencontrés connaissent le produit Tigo Kiiray. Tigo informe sur le produit à travers des messages textes (SMS) destinés à ses abonnés, mais l'information ne semble pas passer auprès de certains abonnés rencontrés.	L'absence de proximité ne constitue pas un problème pour l'adhésion au produit, puisqu'il s'agit de souscrire à distance grâce à son téléphone portable. Cependant, il est nécessaire de se rendre au niveau d'un bureau Tigo pour recevoir son indemnité en cas de sinistre. Or ces bureaux n'existent pas à Bambadallah / Andalawillan (Fatick) et Ndayène (Thiès). Il faut donc se rendre dans les grandes villes les plus proches.	La simplicité n'a pas été évaluée par les répondants, étant donné qu'ils n'utilisent pas le produit. Mais la possession d'un téléphone portable, d'une ligne Tigo et d'une cotisation par déduction sur le crédit téléphonique suffisent à pouvoir mettre en place le produit.	Le niveau de confiance envers les produits d'assurance est très faible. Les jeunes considèrent que les fournisseurs d'assurance cherchent à les arnaquer à travers les produits proposés.	Les tarifs sont en fonction de la cotisation de l'assuré. Mais les jeunes les trouvent généralement peu abordables
Services non-financiers	Nom du produit : Mlouma Description : Plateforme fonctionnant comme une bourse agricole virtuelle connectant les producteurs aux clients et consommateurs potentiels pour leur permettre de mieux vendre leurs productions	Les jeunes rencontrés ne connaissent pas la plateforme et n'ont pas eu d'écho de campagnes d'informations sur le produit.	Il n'existe pas de points de contacts au niveau des deux zones cibles. La société utilise le marketing sur internet et s'appuie sur un réseau d'agents qui se rendent sur le terrain pour effectuer un travail de collecte, de remontée d'informations et de promotion de Mlouma auprès des agriculteurs pendant des marchés hebdomadaires.	La souscription à ce service se fait par mobile avec des tarifs différenciés selon le besoin du service. Cette méthode est a priori simple et ne requiert pas de déplacement de la part des utilisateurs. Mais aucun des jeunes rencontrés n'a utilisé le produit pour apporter un jugement.	Les jeunes producteurs sont un peu méfiants par rapport au fait d'effectuer des opérations de vente en ligne/ avec un téléphone portable.	Le tarif varie en fonction du besoin. Un montant de 25FCFA à 60FCFA peut appliquer pour la réception d'un produit mis en ligne). Pour le paiement, après que la commande soit passée en ligne via la plate-forme ou par SMS, le client paie cash lorsqu'il reçoit le produit.
	Nom du produit : TicMbey Description : Service mis en place par le Réseau des Organisations Paysannes et Pastorales du Sénégal (RESOPP) et permettant de recueillir et partager des informations auprès des agriculteurs	Aucun des agriculteurs rencontrés ne connaît le produit. Des campagnes sont cependant diffusées à la radio pour parler du service.	Puisqu'il s'agit d'une émission radio, et que les agriculteurs peuvent contribuer en utilisant leurs téléphones portables, aucun problème de proximité n'est posé.	Il suffit d'écouter la radio pour bénéficier des conseils prodigués par les conseillers agricoles.	Le niveau de confiance n'a pas été évalué par les répondants.	Gratuit



CHAPITRE

07

**RECOMMANDATIONS ET
IMPLICATIONS POUR LES
FOURNISSEURS DE SERVICES
FINANCIERS ET NON-
FINANCIERS**

Section 7.1

ADAPTATION DES SERVICES EXISTANTS

Cette section propose des recommandations sur l'adaptation et le renforcement de l'offre de produits et services existants, afin de mieux les aligner aux besoins des jeunes dans les deux zones cibles. On a identifié six méthodes potentielles que les institutions financières pourraient utiliser pour adapter leurs services :

Figure 30 : les méthodes potentielles qui pourraient être utilisés par les institutions financières afin d'adapter leurs services existants

	INFORMATION	Informar plus d'utilisateurs potentiels dans les zones cibles à propos du service et ses avantages
	EDUCATION	Mettre en place des programmes pour éduquer les jeunes dans les zones cibles sur la façon d'utiliser le service
	PROXIMITÉ	Mettre en place des stratégies qui réduisent les distances que les jeunes doivent parcourir afin d'accéder au service
	CONFIANCE	Mettre en place des mécanismes qui aideront à renforcer la confiance des utilisateurs potentiels dans le service
	ACCESSIBILITÉ FINANCIÈRE	Diminuer le prix du service afin de permettre aux jeunes aux revenus limités à accéder au service
	QUALITÉ	Améliorer la qualité du service afin d'inciter plus de jeunes à l'utiliser

Comme le montre le tableau ci-dessous, tous les services financiers devraient être rapprochés des jeunes dans les zones cibles. En dehors de la proximité, la plupart des services financiers qui sont offerts dans les zones cibles devraient mieux informer les jeunes et incorporer des outils d'éducation sur leur fonctionnement.

Figure 31 : Résumé des méthodes d'adaptation des services financiers existants

	INFORMATION	EDUCATION	PROXIMITÉ	CONFIANCE	ACCESSIBILITÉ FINANCIÈRE	QUALITÉ
						
EPARGNE						
CRÉDIT						
TRANSFERTS D'ARGENT						
MONNAIE ELECTRONIQUE						
ASSURANCE						

EPARGNE

- **Information (marketing) :** Les institutions financières devraient introduire les jeunes aux avantages de l'épargne formelle à travers des agents/ représentants qui se déplacent aux villages ou des méthodes de publicité
- **Education :** Les institutions doivent expliquer comment les services fonctionnent à travers des programmes d'alphabétisation financière
- **Proximité :** Les institutions financières devraient mettre en place des stratégies qui permettraient de rapprocher les services d'épargne aux jeunes des zones cibles. Par exemple, elles pourraient faciliter la création de nouveaux points d'accès près des villages ou mettre en place un système de souscription digital qui ne nécessite pas le déplacement des clients

CRÉDIT

- **Information :** Les crédits devraient avoir des termes simplifiés et clairs, et mieux communiquer les procédures qui vont être suivies si les utilisateurs n'arrivent pas à rembourser leurs prêts (ex. conditions climatiques non favorables)
- **Education :** Les institutions financières doivent accompagner leurs crédits d'alphabétisation financière et outils de gestion financière
- **Proximité :** Les institutions financières devraient mettre en place des stratégies qui permettraient de rapprocher les services de crédit aux jeunes des zones cibles. Par exemple, elles pourraient faciliter la création de nouveaux points d'accès près des villages ou mettre en place un système de souscription digital qui ne nécessite pas le déplacement des clients
- **Confiance :** Les institutions financières devraient mettre en place des mécanismes pour susciter la confiance des jeunes. Par exemple, elles peuvent (i) choisir des agriculteurs pilotes dans chaque village

pour tester le crédit campagne et les accompagner afin de susciter la confiance des autres agriculteurs ; et (ii) envoyer les mêmes représentants aux mêmes villages et d'une façon plus régulière. Les jeunes dans les zones cibles, qui sont relativement enclavées, ne font souvent pas confiance aux représentants qu'ils voient pour la première fois dans le village, à cause de quelques expériences négatives dans le passé

- **Accessibilité financière :** Les institutions financières pourraient mettre en place ou étendre des stratégies qui permettraient de réduire les exigences de garanties pour les crédits, et les adapter pour les jeunes. Par exemple, quelques institutions de microfinance ont mis en place un système de groupes solidaires dont les membres se garantissent les uns les autres, qui pourrait être exécuté à plus grande échelle pour les jeunes

TRANSFERTS D'ARGENT

- **Proximité :** Les fournisseurs de services devraient considérer l'option de mettre en place des points d'accès multi-services additionnels près des villages, ou un système à travers lequel un représentant se déplace au village une fois par semaine et conduit toutes les opérations (ex. transférer la monnaie électronique en cash ou vice versa)
- **Qualité :** Les points d'accès devraient augmenter leur qualité de service (problèmes de réseau) et assurer qu'ils ont des montants suffisants disponibles

MONNAIE ÉLECTRONIQUE

- **Education :** Les fournisseurs de service devraient mettre en place des programmes d'alphabétisation financière (expliquer aux jeunes comment la monnaie électronique fonctionne) et d'apprentissage (ex. des cours pour enseigner à certaines catégories de jeunes comment utiliser ce service sur leurs téléphones)
- **Proximité :** Les fournisseurs de services devraient considérer de mettre en place des points d'accès multi-services additionnels près des villages, ou un système à travers lequel un représentant se déplace au village une fois par semaine et conduit toutes les opérations (ex. transférer la monnaie électronique en cash ou vice versa)

ASSURANCE

- **Information :** Les institutions financières devraient mettre en place des stratégies de marketing qui peuvent atteindre les jeunes dans les zones cibles. Bien que la plupart des jeunes connaissent l'assurance, la majorité ne connaît pas les produits qui les concernent le plus, tels que l'assurance agricole
- **Education :** Mieux informer les jeunes sur la valeur d'avoir une assurance, et sur le fonctionnement du service
- **Proximité :** Les institutions financières pourraient envoyer des représentants aux villages cibles
- **Confiance :** Les fournisseurs des services d'assurance devront investir des ressources et du temps afin de renforcer la confiance des utilisateurs. Ceci peut être fait à travers des agriculteurs pilotes pour l'assurance agricole et des représentants qui connaissent les zones cibles et y vont régulièrement
- **Accessibilité financière :** Les institutions financières pourraient réduire les tarifs appliqués pour les plus pauvres, faute de quoi il sera difficile de convaincre les petits agriculteurs d'investir dans l'utilisation d'un service d'assurance

Section 7.2

INTRODUCTION DE NOUVEAUX SERVICES

Cette section donne un aperçu des services financiers et non financiers que les fournisseurs de services pourraient introduire dans les zones cibles afin d'appuyer les activités économiques des jeunes.

La Figure 32 présente les personas qui bénéficieront des services financiers et non financiers proposés. Quelques services, tels que l'alphabétisation financière et l'épargne et le crédit à travers les intermédiaires, seront avantageux pour tous les personas. D'autre part, des services tels que l'épargne pour les apprentis et la formation en gestion pour les micro-entreprises sont plus spécialisés et spécifiques pour quelques personas cibles.

Figure 32 : Résumé des personas qui pourront bénéficier des services proposés

		LE JEUNE À COMPÉTENCES TECHNIQUES 	LE SAISONNIER 	LE DÉPENDANT À LA CROISÉE DES CHEMINS 	L'ENTREPRENEUR AMBITIEUX 	L'AGRI- ENTREPRENEUR AMBITIEUX 	L'ÉTUDIANT OU EMPLOYÉ STABLE 
SERVICES FINANCIERS	MICRO-BAIL POUR LES MACHINES AGRICOLLES						
	MICRO-ASSURANCE (CLIMAT ET BÉTAIL)						
	EPARGNE POUR LES APPRENTIS						
	EPARGNE ET CRÉDIT À TRA- VERS LES INTERMÉDIAIRES						
SERVICES NON FINANCIERS	ALPHABÉTISATION FINANCIÈRE						
	GESTION DES MICRO-ENTRE- PRISES						
	GESTION DES PLANTATIONS COMMERCIALES						
	FORMATION SUR LES TECHNIQUES AGRICOLES						
	APPUI POUR LES OUTILS INFORMELS						

Principal persona cible
 Persona qui peut/ pourra bénéficier du service
 Persona non ciblé par le service

La figure suivante montre les niveaux d'adoption anticipés et l'estimation des délais nécessaires pour chaque service financier ou non financier proposé.

Figure 33 : Résumé des niveaux de participation et des délais anticipés pour chaque service

		Niveau d'adoption anticipé	Estimation du délai nécessaire
Services financiers	Micro-bail pour les machines agricoles		
	Micro-assurance (climat et bétail)		
	Epargne pour les apprentis		
	Epargne et crédit à travers les intermédiaires		
Services non financiers	Alphabétisation financière		
	Gestion des micro-entreprises		
	Gestion des plantations commerciales		
	Formation sur les techniques agricoles		
	Appui pour les outils informels		

- Niveau d'adoption haut / Délai court
- Niveau d'adoption moyen / Délai moyen
- Niveau d'adoption faible / Délai long

SERVICES FINANCIERS

MICRO-BAIL POUR LES MACHINES AGRICOLES

Les banques ou les institutions de microfinance pourraient acquérir les machines agricoles qui sont les plus demandées dans les zones cibles et les fournir en location aux jeunes agriculteurs. L'institution financière restera propriétaire à part entière des machines pendant la période de location, et récupèrera les machines si les clients ne paient pas les frais d'une manière régulière. De plus, les institutions pourront envoyer des représentants aux villages cibles, expliquer le mécanisme et les conditions de location, et accompagner les jeunes qui ne peuvent pas réaliser les tâches administratives nécessaires à l'obtention du micro-bail.

Afin de faciliter le processus de location pour les jeunes dans les zones rurales enclavées, les institutions financières pourraient intégrer un système de paiement digital.

Cependant, les institutions financières devront mettre en place un mécanisme pour le maintien et la réparation des machines et assurer que des techniciens spécialisés et des fournisseurs de pièces de rechange existent près des zones cibles.

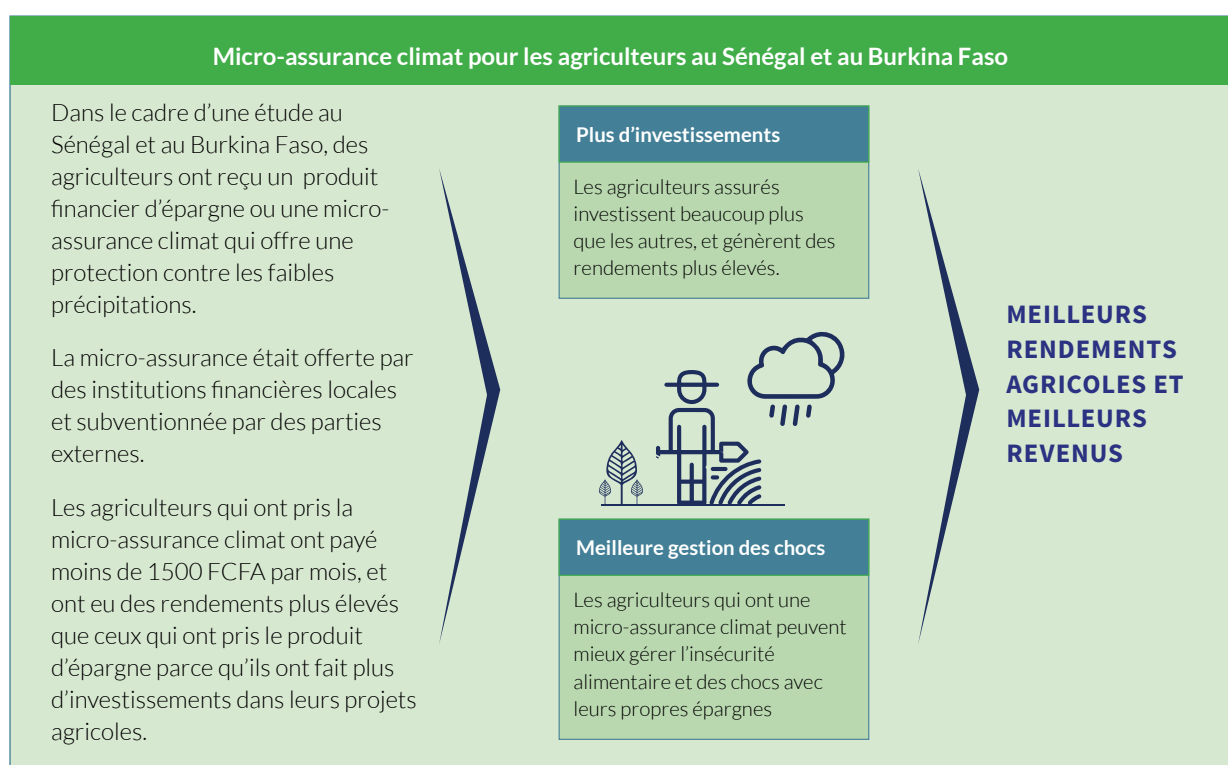
MICRO-ASSURANCE POUR LE CLIMAT ET LE BÉTAIL

Les institutions financières pourraient offrir des produits de micro-assurance adaptés aux revenus faibles et imprévisibles des jeunes, ainsi qu'à leurs types d'occupations, tels que :

- Un service de « micro-assurance climat » qui assure les agriculteurs qui utilisent des intrants améliorés contre les changements climatiques. Les banques pourraient travailler en partenariat avec les fournisseurs d'intrants (vendeurs d'engrais et de semences certifiées) et offrir ce service dans un seul kit avec les prêts d'achat des intrants
- Un service de micro-assurance qui couvre les animaux qui travaillent sur les champs contre le vol et contre les blessures ou les mortalités entraînées par des accidents

Les institutions financières devront investir des ressources financières et du temps, afin d'encourager les jeunes dans les zones cibles à utiliser ces services, parce qu'ils ne sont pas habitués à utiliser des services d'assurance et ont du mal à croire que les institutions financières respecteront les termes du contrat et les paieront en cas de besoin. Afin de faciliter l'accès à ces services, les banques pourraient aussi considérer des mécanismes de distribution innovants, telles que la monnaie électronique.

Figure 34 : Illustration des avantages de la micro-assurance climat⁶²



SERVICES FINANCIERS DIGITAUX DE « DEUXIÈME GÉNÉRATION »

Les institutions financières pourraient déployer la deuxième génération de produits des services financiers digitaux, tels que le prêt, l'épargne et l'assurance numériques dans les régions non bancarisées⁶³, telles que les deux zones cibles. Ces services ont le potentiel d'augmenter l'accès aux services financiers sophistiqués, en particulier pour les « entrepreneurs ambitieux » et les « agri-entrepreneurs ambitieux » dans les zones enclavées.

62 IFPRO Discussion Paper 01426, Managing Risk with Insurance and Savings – Experimental Evidence for Male and Female Farm Managers in West Africa, March 2015

63 MM4P, « Monnaie électronique et inclusion financière digitale au Sénégal », UNCDF

Cependant, les banques devraient travailler avec des partenaires techniques et financiers afin de pouvoir introduire ces services. Etant donné que certains jeunes ont déjà un certain niveau d'initiation aux services de monnaie et épargne électronique (utilisation d'Orange money notamment), les institutions financières pourraient cibler ce type de jeunes dans un premier temps, pour leur proposer des packages de services adaptés à leurs besoins/ projets et capacités financières. Ensuite, des formations seraient nécessaires afin que les jeunes qui ont une plus faible alphabétisation financière fassent confiance à ces services et comprennent comment les utiliser.

EPARGNE POUR LES APPRENTIS

Les institutions financières pourront offrir un service qui permet aux apprentis qui sont en train d'acquérir des compétences techniques spécialisées d'avoir un capital de démarrage pour entamer leurs propres activités à la fin de leur période de formation informelle.

A travers ce mécanisme, le propriétaire de l'atelier qui fournit des formations informelles pour les jeunes pourra déposer une partie de la compensation de ses apprentis directement dans un compte d'épargne formel. La digitalisation des salaires pourra non seulement faciliter le transfert d'argent entre les propriétaires des ateliers et les apprentis, mais aussi permettre de transférer une partie des salaires à un compte d'épargne d'une façon automatique et traçable.

Après la formation, le jeune pourra récupérer le montant total qu'il / elle a accumulé pendant la période et l'utiliser comme capital de démarrage pour lancer son propre atelier. Le montant pourra également être utilisé comme garantie pour prendre un crédit plus important. Puisque le compte d'épargne sera bloqué pendant la durée entière de la formation, l'institution financière pourra offrir un taux d'intérêt plus avantageux pour les jeunes.

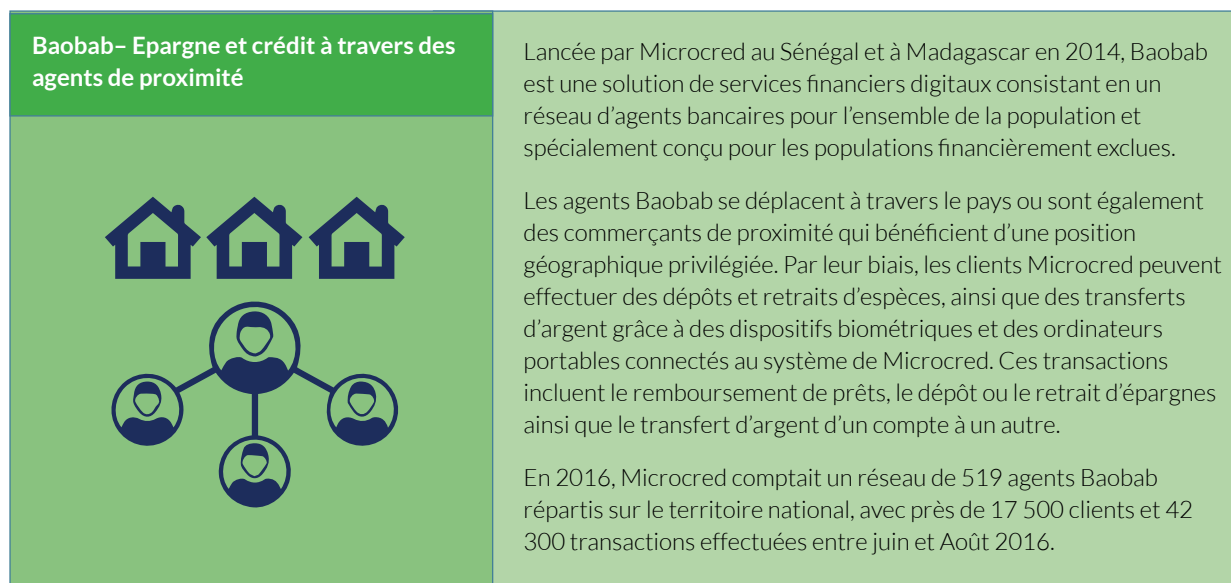
Afin d'assurer le succès de ce service, les institutions financières devront identifier des formations qui sont à la fois informelles et assez structurées. Par exemple, l'apprenti doit rester dans le même atelier pendant une durée qui sera déterminée à l'avance entre le jeune, le propriétaire de l'atelier et l'institution financière. De plus, les institutions devront assurer que les apprentis fassent confiance à leurs formateurs.

Pour faciliter ce processus, l'institution financière pourra commencer avec des jeunes qui sont engagés dans une seule profession qui a une période de formation relativement longue (ex. mécaniciens, tailleurs, etc.) jusqu'à ce qu'elle maîtrise le mécanisme.

EPARGNE ET CRÉDIT À TRAVERS DES INTERMÉDIAIRES

Les institutions financières pourront introduire des services d'épargne et de crédit à travers les mécanismes informels existants comme intermédiaires, tels que les boutiquiers. Les jeunes dans les zones cibles utilisent les boutiquiers auxquels ils font confiance pour épargner et prendre des prêts de petits montants. Les banques pourraient offrir des lignes de crédit pour ces boutiquiers et ouvrir des comptes d'épargne spécialisés afin d'éviter le vol et la perte de l'argent.

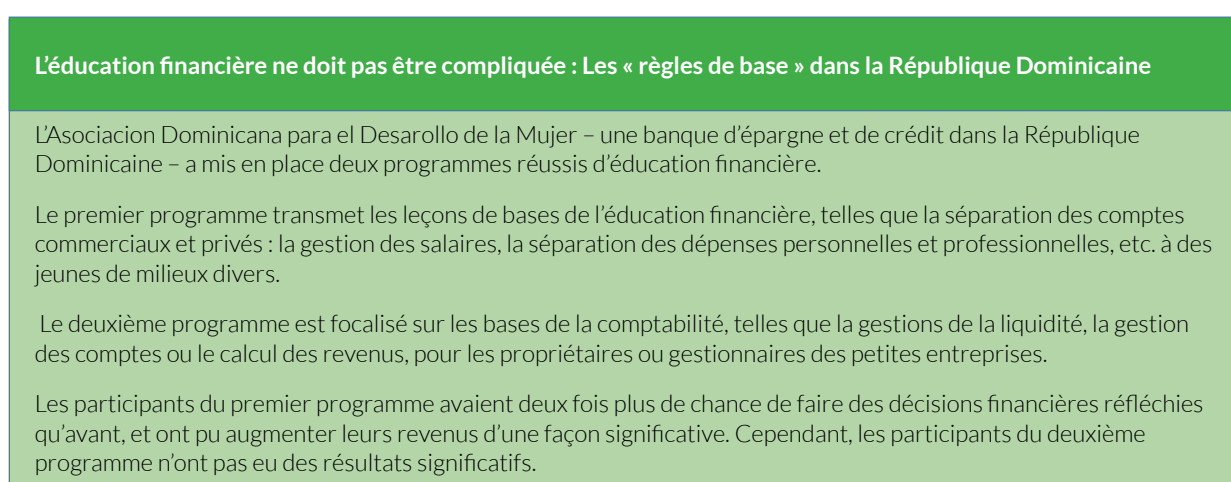
Afin d'assurer le succès de ce mécanisme, les institutions financières devront identifier des intermédiaires (boutiquiers) de confiance et leur fournir des formations en alphabétisation financière, en gestion et en comptabilité. Les banques devront également penser à des façons d'inciter les intermédiaires à participer dans ce mécanisme, puisque les boutiquiers auront plus de responsabilités en matière de suivi des fonds.

Figure 35 : Illustration de l'épargne et le crédit à travers des intermédiaires⁶⁴

SERVICES NON FINANCIERS

ALPHABÉTISATION FINANCIÈRE

Des fournisseurs de services (ex. institutions financières, ONG, etc.) pourront offrir des cours d'alphabétisation financière pour les jeunes. Ces cours seraient plus ou moins réguliers (ex. deux fois par semaine) et offerts aux jeunes de toutes les catégories. Les cours devraient également être offerts aux centres des villages cibles et être enseignés en Wolof sans exiger que les jeunes soient alphabètes.

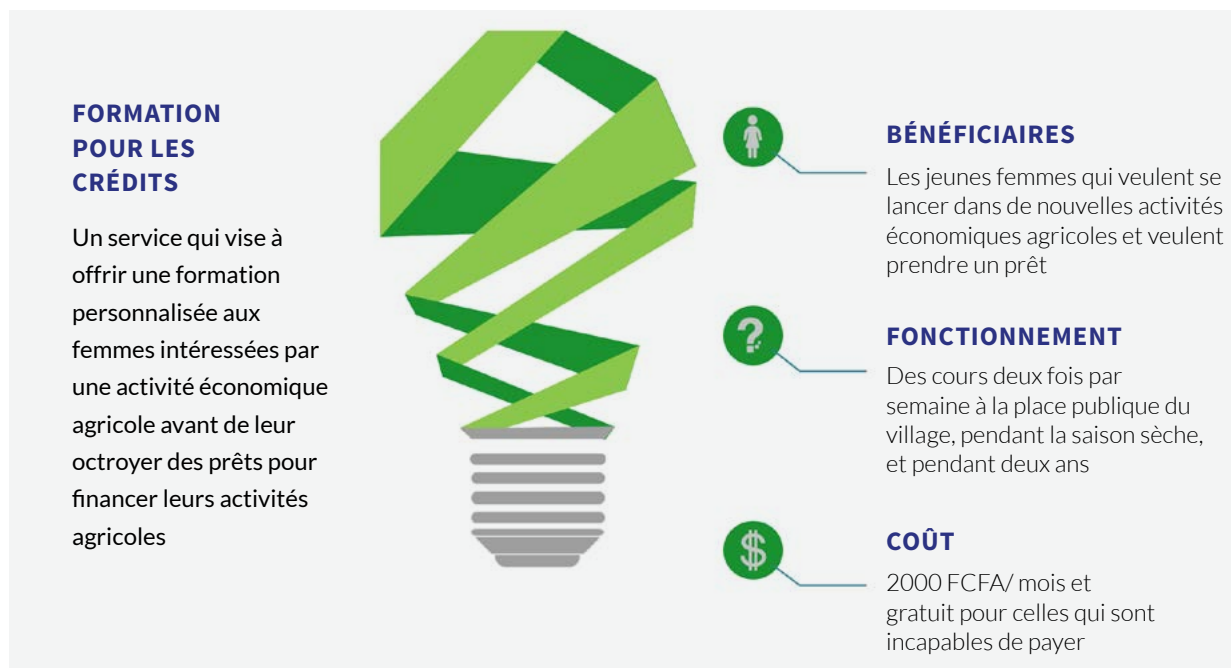
Figure 36 : Exemple d'un programme d'éducation financière⁶⁵

Les sujets discutés devraient inclure des questions telles que : quels sont les types de services financiers existants, comment choisir entre ces services, quels sont les avantages de chacun, comment les utiliser, comment gérer les dépenses personnelles et familiales, etc.

⁶⁴ United Nations secretary-general's special advocate for inclusive finance for development 2017

⁶⁵ Poverty Action Lab : Keeping it simple : Financial Literacy and the Rules of Thumb in the Dominican Republic

Figure 37 : Exemple d'un service d'éducation financière proposé par les participants



GESTION DE MICRO-ENTREPRISE

Des fournisseurs de services (ex. institutions financières, ONG, etc.) pourront offrir des cours de gestion des petites et micro-entreprises. Les bénéficiaires seraient principalement composés des micro-entrepreneurs et des jeunes qui veulent devenir des micro-entrepreneurs. Ces formations devraient être accessibles en termes de proximité, langue d'enseignement, conditions d'accès et de prix (si elles ne sont pas gratuites).

Les sujets discutés devraient inclure des questions telles que : comment gérer la liquidité, comment fixer les prix des produits/ services, comment calculer les profits, comment gérer l'imprévisibilité des revenus, quels produits financiers utiliser, comment réaliser les tâches administratives aux institutions financières, comment séparer les fonds personnels/ familiaux et les fonds de l'entreprise, etc. Afin d'être plus pertinents et répondre aux besoins spécifiques des jeunes, ces cours pourraient être spécialisés selon les étapes de croissance des micro-entreprises.

GESTION DE FERME COMMERCIALE

Des fournisseurs de services (ex. institutions financières, ONG, etc.) pourront offrir des cours de gestion des plantations commerciales ou semi-commerciales. Les principaux bénéficiaires de ces cours seraient les agriculteurs qui veulent étendre leurs opérations et devenir des agriculteurs à plus grande échelle. Ces formations devraient être accessibles en termes de proximité, langue d'enseignement, conditions d'accès et de prix (si elles ne sont pas gratuites).

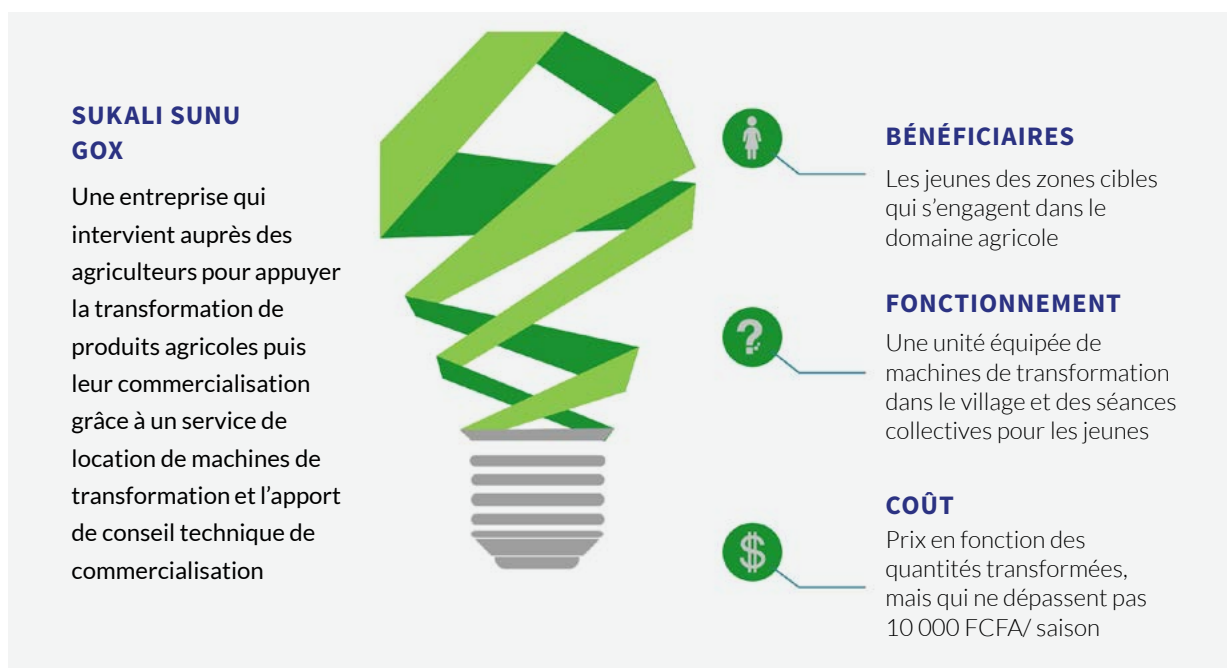
Les sujets discutés devraient inclure des questions telles que : comment gérer le financement des intrants, comment investir dans l'équipement (location, achat, partage, etc.), comment rembourser les prêts, quels services financiers utiliser (ex. assurance agricole), comment les utiliser (ex. comment demander et recevoir de l'argent d'assurance), etc.

FORMATIONS TECHNIQUES

Des fournisseurs de services (ex. institutions financières, ONG, etc.) pourront offrir des formations sur les techniques agricoles qui sont adaptées aux besoins des zones cibles. Les bénéficiaires de ces formations seraient les agriculteurs ambitieux qui veulent accroître leurs opérations, ainsi que tous les jeunes qui pratiquent l'agriculture comme occupation primaire ou secondaire. Ces formations devraient être accessibles en termes de proximité, langue d'enseignement, conditions d'accès et de prix (si elles ne sont pas gratuites).

Les sujets discutés devraient inclure des questions telles que : comment utiliser les intrants, quels intrants utiliser, comment commencer le maraîchage, quels techniques de conservation utiliser et comment elles fonctionnent, comment entretenir les machines agricoles, comment entretenir les animaux qui travaillent dans les champs, etc.

Figure 38 : Exemple d'un service de formation technique proposé par les participants



APPUI POUR LES OUTILS INFORMELS ET SEMI-FORMELS

Des fournisseurs de services (ex. institutions financières, ONG, etc.) pourront fournir un appui technique afin de former des jeunes qui pourront mettre en place et gérer des outils financiers semi-formels. Les bénéficiaires de ce service seront principalement à Bambadallah / Andalawillan (Fatick), où il y a un manque de ces outils.

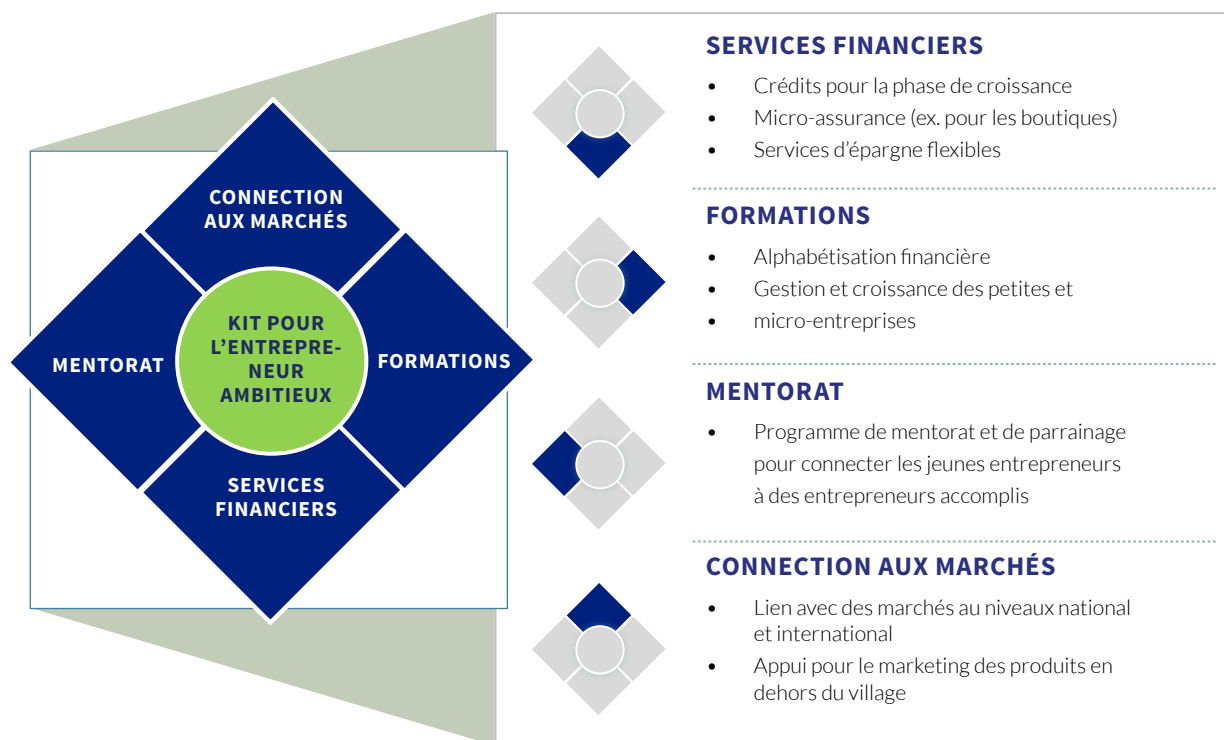
Les institutions devront identifier des jeunes qui ont reçu une éducation formelle suffisante et leur offrir des cours d'alphabétisation financière, de comptabilité et de gestion. De plus, elles devraient fournir les matériaux nécessaires (ex. les coffres à trois clés) et un appui technique continu.

Section 7.3**KITS D'APPUI**

Afin de répondre aux besoins des jeunes et leur permettre de lancer et maintenir des activités économiques propices, ces services financiers et non financiers ne devraient pas être fournis « en silo » mais en collaboration avec d'autres produits et services financiers et non financiers.

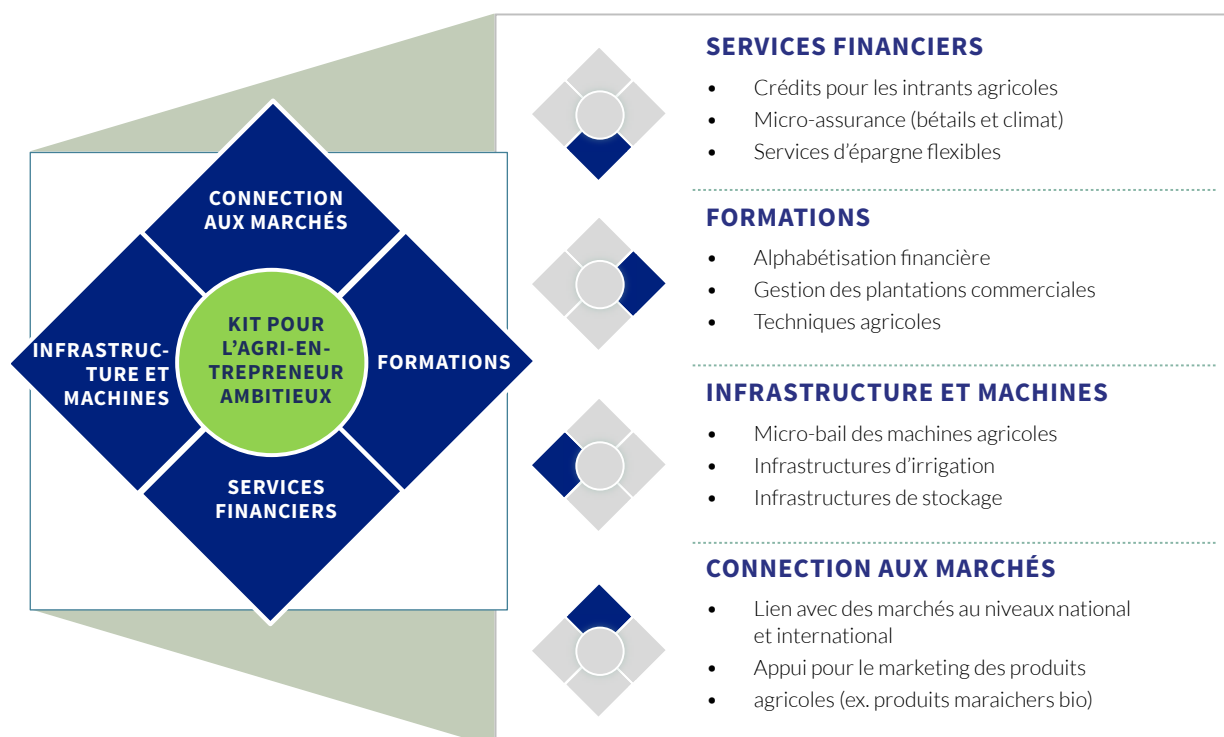
Par exemple, les « agri-entrepreneurs ambitieux » auront besoin d'une variété de services financiers, de formations, d'infrastructure et de mécanismes qui les connectent aux marchés afin de lancer des activités agricoles commerciales. Le schéma suivant (Figure 39) présente quelques exemples des produits et services dont ce persona pourraient bénéficier.

Figure 39 : Exemple des services financiers et non financiers qui pourront être offerts aux «agri-entrepreneurs ambitieux»



Similairement, le schéma suivant (Figure 40) présente quelques exemples des services dont les « entrepreneurs ambitieux » pourraient bénéficier.

Figure 40 : Exemple des services financiers et non financiers qui pourront être offerts aux «entrepreneurs ambitieux»



ANNEXES

LISTE DES PARTIES PRENANTES RENCONTRÉES

Figure 41 : Liste des parties prenantes rencontrées

NDOYÈNE (THIÈS)	• COPEC-RESOP (ONG) • Agrecol Afrique (ONG) • Point d'accès Wari/ Orange Money (Tassette) • Secrétaire du Maire de Tassette • Association Villageoise d'Epargne et de Crédit (Ndoyène) • PAMECAS (Institution financière à Tassette)
BAMBADALLAH/ ANDALAWILLAN (FATICK)	• Représentant de Barvafor (projet à Bambadallah) • Point d'accès Wari/ Orange Money (Saloum Diané) • Maire et adjoint au maire de Saloum Diané • PAMECAS (Institution financière à Sokone) • CMS (Institution financière à Sokone)

LA COMPOSITION DES DISCUSSIONS THÉMATIQUES

NDOYÈNE (THIÈS)

Figure 42 : La composition des discussions thématiques à Ndoyéne (Thiès)

#	Date	Catégorie	Nombre de participants
1	15/11/2017	Femmes de 18-34 ans : Emplois saisonniers	9
2	15/11/2017	Filles de 15-18 ans	8
3	16/11/2017	Femmes de 18-34 ans : Emplois saisonniers	10
4	16/11/2017	Filles de 15-18 ans	10
5	17/11/2017	Hommes de 18-34 ans : Emplois saisonniers	6
6	17/11/2017	Garçons de 15-18 ans	7
7	18/11/2017	Hommes de 18-34 ans : Emplois saisonniers	7
8	18/11/2017	Hommes de 15-18 ans : Emplois saisonniers	9
9	19/11/2017	Hommes de 18-34 ans : Emplois à temps plein	8
10	19/11/2017	Hommes de 18-34 ans : Emplois saisonniers	9
11	20/11/2017	Hommes de 18-34 ans : Emplois à temps plein	8
12	20/11/2017	Hommes de 18-34 ans : Emplois à temps plein	8
13	21/11/2017	Femmes de 18-34 ans : Emplois à temps plein	7

BAMBADALLAH / ANDALAWILLAN (FATICK)

Figure 43 : La composition des discussions thématiques à Bambadallah/ Andalawillan (Fatick)

#	Date	Catégorie	Lieu	Nombre de participants
1	15/11/2017	Hommes de 18-34 ans : Emplois saisonniers	Bambadallah	8
2	15/11/2017	Femmes de 18-34 ans : Emplois saisonniers	Bambadallah	9
3	16/11/2017	Hommes de 18-34 ans : Emplois saisonniers	Bambadallah	8
4	16/11/2017	Femmes de 18-34 ans : Emplois saisonniers	Bambadallah	8
5	17/11/2017	Hommes de 18-34 ans : Emplois saisonniers	Bambadallah	8
6	17/11/2017	Filles de 15-18 ans	Bambadallah	8
7	18/11/2017	Garçons de 15-18 ans	Bambadallah	8
8	18/11/2017	Filles de 15-18 ans	Andalawillan	8
9	19/11/2017	Garçons de 15-18 ans	Andalawillan	8
10	19/11/2017	Femmes de 18-34 ans : Emplois à temps plein	Saloum Diané	7
11	20/11/2017	Hommes de 18-34 ans : Emplois à temps plein	Saloum Diané	10
12	20/11/2017	Hommes de 18-34 ans : Emplois saisonniers	Andalawillan	7
13	21/11/2017	Hommes de 18-34 ans : Emplois saisonniers	Andalawillan	9

Figure 44 : Principales raisons de l'utilisation d'un compte bancaire chez les jeunes (N=17)

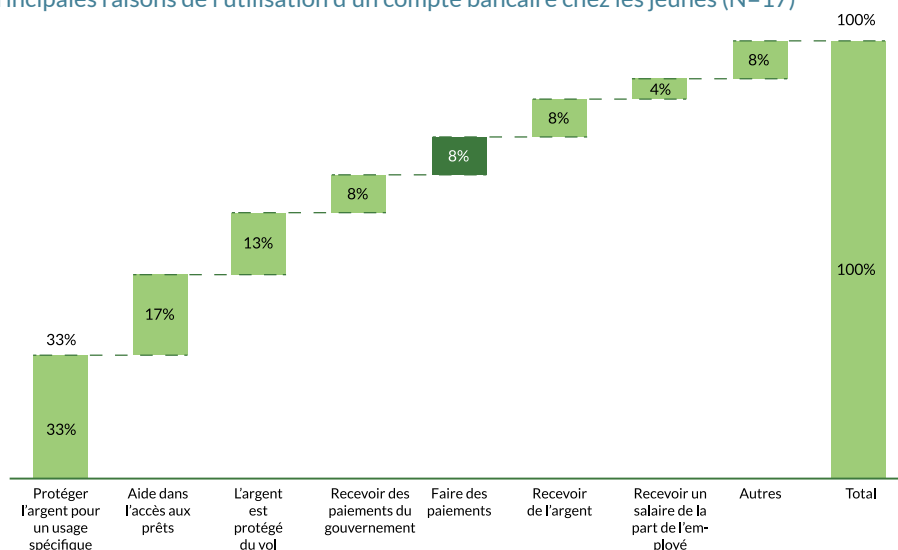


Figure 45 : Principales raisons de l'utilisation de l'épargne chez les jeunes (N=84)

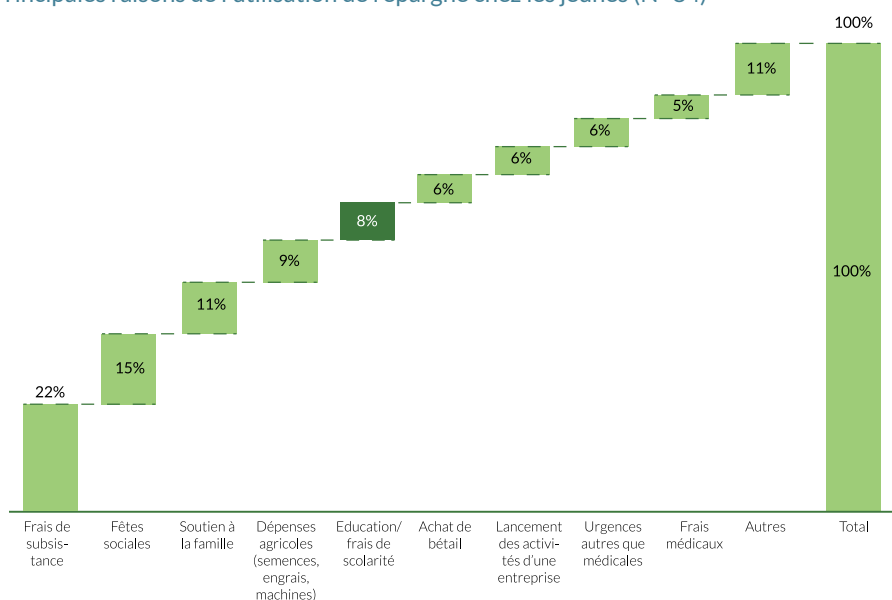


Figure 46 : Principaux obstacles à l'utilisation de l'épargne chez les jeunes (N=66)

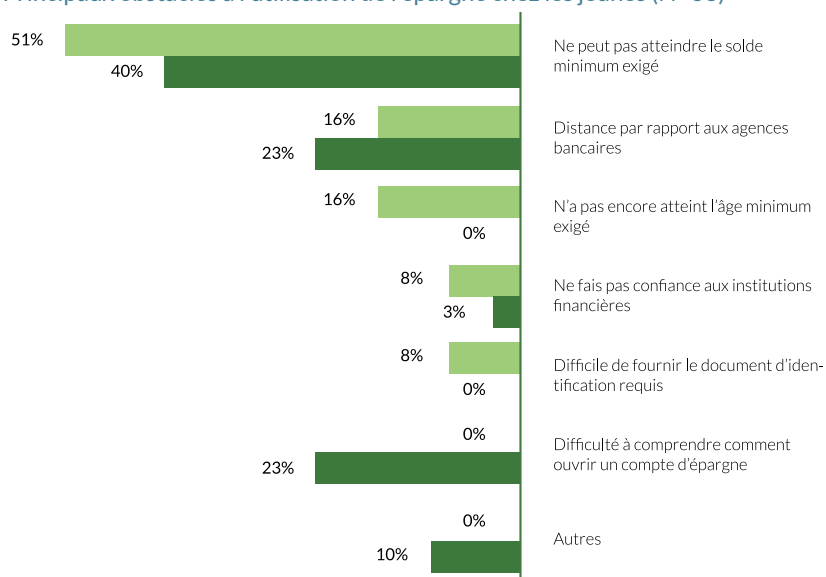


Figure 47 : Principales raisons du non-recours à l'emprunt (N=155)

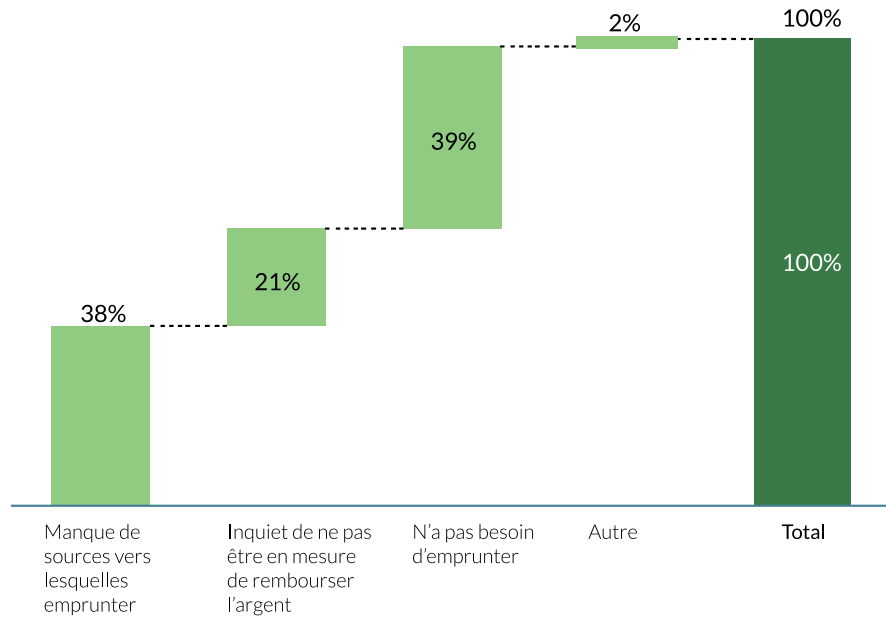


Figure 48 : Barrières à l'utilisation d'un compte de monnaie électronique (N=130)

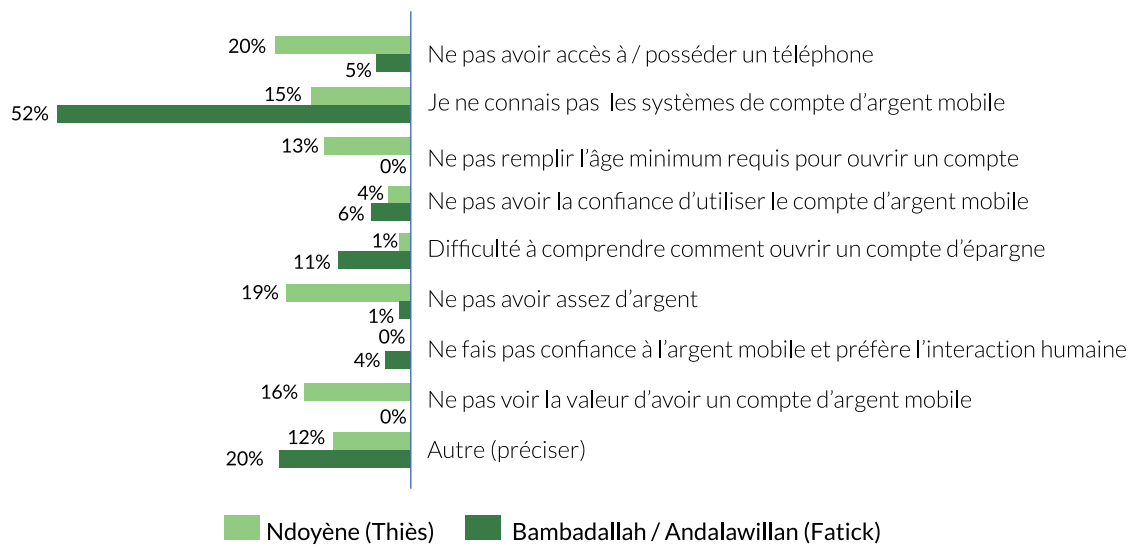


Figure 49 : Répartition des personas par région (N=208)

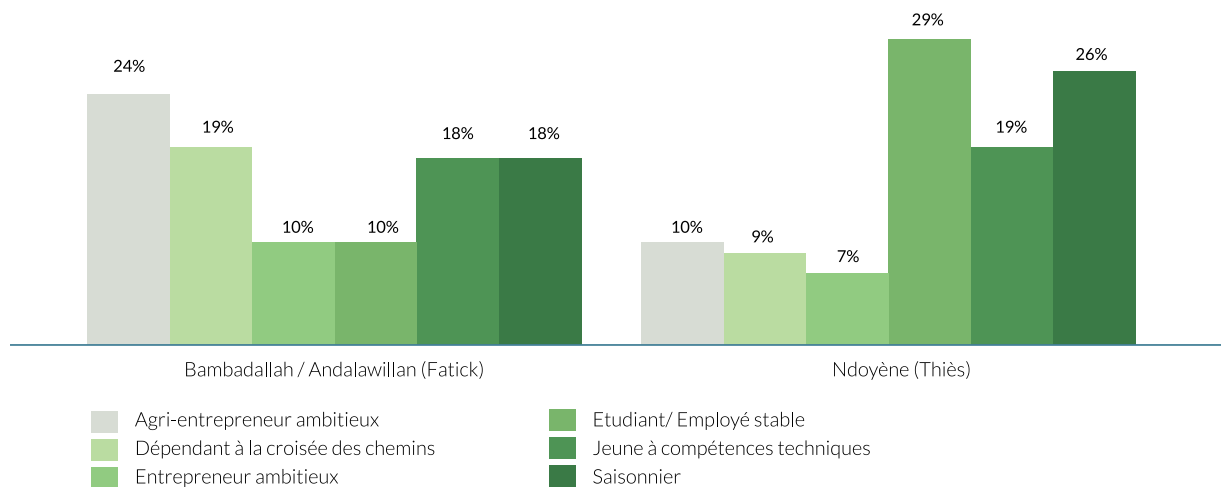
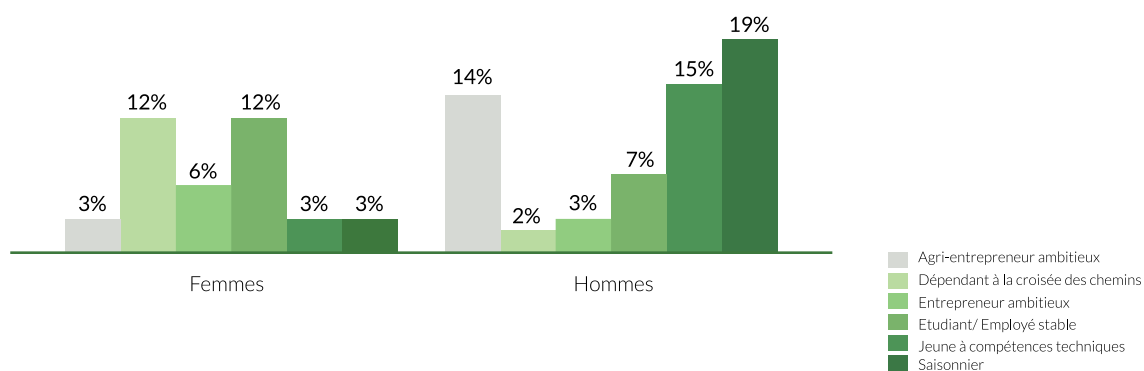


Figure 50 : Répartition des personas en fonction du genre (N=208)







Unlocking Public and Private
Finance for the Poor

