Chambre de Commerce
d'Industrie et
d'Agriculture de Dakar
1, Place de l'Indépendance
Tél. : +221 33 889 76 80
BIE : +221 33 823 98 50
Fax : +221 33 842 24 51

bie

BULLETIN D'INFORMATION ECONOMIQUE N° 1063 • AOÛT 2021 • ISSN N° 0860-4202

ENTREPRENEURIAT DES FEMMES

La longue traversée pour une place de choix dans le monde des affaires

PRODUCTION HORTICOLE DANS LA ZONE DES NIAYES

Les maraîchers évoquent les écueils et proposent des alternatives

Guichet Unique à la CCIAD

- Registre de Commerce
- Carte Commerçant
- Carte Import/Export
- Constitution de GIE
- Modification de GIE
- Permis International
- NINEA

CFE Centre de Formalités des Entreprises

Un guichet unique pour les opérateurs économiques

CCIAD, 1 Place de l'Indépendance. Dakar - SENEGAL
Tél : (221) 33 889 76 80 - 33 889 77 80
Fax : (221) 33 823 93 63
Email : cciad@orange.sn - Site web : www.cciad.sn

SOMMAIRE

EDITORIAL P. 5

Mbaye Chimère NDIAYE, Secrétaire Général de la CCIAD
« Mieux soutenir certains segments de l'économie nationale »

ENTREPRENEURIAT FEMININ P. 6 - 21

- Ndeye Binta Dieng, Présidente SOFEL :
« L'entrepreneuriat féminin est fatigué »

- Khady Fall Tall, Présidente de L'AFAO : « Il faut encourager les femmes à acheter des terres »

- Adja Oulimata Dioum, Présidente de l'AFEPES :
« Au Sénégal, l'entrepreneuriat féminin est au point mort »

- Marchés publics au Sénégal :
Une opportunité considérable pour stimuler l'entrepreneuriat féminin

- Abdoulaye Dayibou Seck, Administrateur du FNPEF :
« La demande de financement pour les femmes est estimée à près de 14 milliards FCFA de 2015 à 2020 »

PRODUCTION HORTICOLE DANS LA ZONE DES NIAYES P. 23 - 38

- Accès à l'eau :
Un casse-tête chinois pour les maraîchers des Niayes
- Plaidoyer pour la construction de chambres froides et l'aménagement d'un marché central
- Les maraîchers sous la hantise des Pôles urbains et de la poussée immobilière

- Ecueils rencontrés par les acteurs horticoles :
Les solutions préconisées par la Fédération des Producteurs des Niayes

- Production horticole à Lendeng (Rufisque) :
L'horticulture tous les jours et en toute saison

ACTU ENTREPRISES P. 40 - 45

Second Compact approuvé par les USA :
Une enveloppe de 330 milliards FCFA et 3 projets majeurs pour le secteur de l'électricité

INFO ECO P. 46 - 47

ITV de Guy Gweth, Président du CAVIE, sur la veille et l'intelligence économique en Afrique

ACTU CHAMBRES CONSULAIRES P. 48 - 49

- Signature Accord de Coopération
La CCIAD et le CSEAA fixent les bases d'un nouveau partenariat

- Gestion du quartier de la Gare de Dakar
La CCIAD et SENTER signent une convention de partenariat

ANNONCES LEGALES P. 50 - 54

CCIAD : 1, Place de l'Indépendance
Tél. : (+ 221) 33 889 76 80 - 33 889 77 80 / Fax : (+ 221) 33 842 24 51
Site web: www.cciad.sn, Email : cciad@orange.sn

Service Information Economique (SIE) CCIAD
68 Rue Vincens x Sandiniery - Immeuble ANTAIDA 5éme Etage
Tél : (+ 221) 33 821 17 02 / insertionbie@yahoo.fr, bie@orange.sn

BULLETIN D'INFORMATION ECONOMIQUE (BIE)

Directeur de Publication : Mbaye Chimère NDIAYE

Chef Service Information Economique : El H. Sady NDIAYE

Rédacteur en Chef : Joseph SENE

Comité de Redaction : El Hadji Sady NDIAYE • Joseph SENE • Sanou BADIANE

Montage & Infographie : Papa Codé NDOYE
Correcteur : Ismaïla WATT

Assistante : Maïmouna LO

Service Marketing & Commercial CCIAD : Khadidiatou Ndiaye DIA (+ 221) 33 889 76 80

Impression : La Rochette Dakar

CCIAD
CHAMBRE DE COMMERCE
D'INDUSTRIE ET D'AGRICULTURE
DE DAKAR

La CCIAD au coeur de l'activité portuaire pour un

SENEGAL
EMERGENT

Mieux soutenir certains segments de l'économie nationale

En décidant de revisiter l'entrepreneuriat des femmes au Sénégal, la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar (CCIAD), a voulu mettre en exergue les pas accomplis par cette frange de la population, mais surtout donner la parole à ces braves femmes pour faire le diagnostic de leurs secteurs d'activités.

Même si les pouvoirs publics ont initié des orientations pour renforcer les femmes qui s'investissent dans le monde des affaires, il reste que les écueils dans l'entrepreneuriat féminins pour l'autonomisation des femmes sont réels. En effet, les femmes entrepreneures se doivent d'être outillées au minimum dans la gestion d'une entreprise. La CCIAD dans son dispositif a mis en place son ''Espace du créateur d'entreprises'', pour encadrer, accompagner et conseiller, tout porteur de projet dans la réussite de son business. Mieux, l'Institution Consulaire de Dakar, avec le Projet d'Encadrement des Entreprises en Veille et Intelligence Economique (PEEVIE), a procédé à une sélection de dirigeants de Pme et de TPE (Très petites entreprises) pour des séances de renforcement de capacités sur les différents aspects de la conduite des affaires. Aujourd'hui, dans le cadre de l'autonomisation des femmes, il s'agit de faire en sorte que les femmes qui se lancent dans une activité quelconque puissent tirer leur épingle du jeu dans le monde des affaires. La contribution des femmes à l'émergence des secteurs de la distribution, de la transformation des produits agricoles et des services entre autres, participera à renforcer la compétitivité de l'économie sénégalaise.

Cette compétitivité est aussi nécessaire dans le sous-secteur horticole. En effet, le sous-secteur horticole sénégalais qui affiche ces dernières années de belles performances en termes de production et de retombées financières pour les acteurs, a connu cette année 2021, une incurie sans commune mesure. Les maraîchers dans les différentes zones de production horticoles ont vécu et vivent des désagréments en cette campagne 2021. La forte production horticole des producteurs locaux et des investisseurs étrangers, s'est engluée dans une spirale de baisse des prix et des pertes post-récoltes consistantes, à cause d'un déficit d'infrastructures de stockage et de conservation des produits. Les maraîchers de la zone des NIAYES visités par l'équipe du Service Information Economique de la CCIAD, ont évoqué toutes les difficultés du sous-secteur horticole et envisagé des solutions pérennes. Il s'agit là pour l'Institution Consulaire de Dakar d'inviter les pouvoirs publics à un ciblage beaucoup plus pointu des entraves des secteurs porteurs et à mieux soutenir certains pans de l'économie nationale.

Mbaye Chimère NDIAYE,
Secrétaire général de la CCIAD

Entrepreneuriat des femmes

La longue traversée pour une place de choix dans le monde des affaires

L'entrepreneuriat désigne l'action d'entreprendre, de mener à bien un projet. Souvent utilisé dans le secteur des affaires, le terme entreprendre signifie créer une activité (économique) pour atteindre un objectif, répondre à un besoin, selon l'acception du grand public. Dans ce focus sur l'entrepreneuriat des femmes, le Bulletin d'Information Economique (BIE), de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar (CCIAD) vous plonge dans l'univers des femmes qui tentent de percer l'univers trop masculin du monde des affaires. Certaines figures de l'entrepreneuriat féminin de la région de Dakar, comme Mme Khady Fall Tall, présidente de l'Association des Femmes de l'Afrique de l'Ouest (AFAWO-WAWA), Mme Adja Oulimata Dioum de l'Association des femmes pour la promotion de l'entreprise au Sénégal (AFEPES) et Mme Ndeye Binta Dieng, présidente de l'Association des femmes leaders (SOFEL), dressent le chemin parcouru par les femmes entreprenantes et ébauchent des orientations pour un avenir radieux de l'entrepreneuriat féminin.

Le Centre de Formation des femmes de l'AFAO-WAWA situé à Bambillor, qui accueille des femmes entreprenantes de toute l'Afrique de l'Ouest donne une idée des efforts entrepris pour mieux outiller les femmes qui se lancent dans l'entrepreneuriat. Enfin l'entretien avec Abdoulaye Dayibou Seck, Administrateur du Fonds National de l'entrepreneuriat féminin permet de mesurer les initiatives mises en place par l'Etat du Sénégal pour appuyer les femmes.

Dossier réalisé par la Rédaction

Ndeye Binta Dieng, présidente SOFEL

« L'entrepreneuriat féminin est fatigué »

Forte de ses nombreuses années d'expérience dans le milieu de l'entrepreneuriat, Ndeye Binta Dieng a de quoi léguer à la nouvelle génération d'entrepreneures. La présidente de Solidarité des Femmes leaders (SOFEL) prodigue ici un ensemble de conseils aux femmes qui souhaitent réussir dans l'entrepreneuriat.

« La SOFEL est la première organisation de femmes chefs d'entreprises au Sénégal », se plait à clamer Ndeye Binta Dieng. L'organisation qu'elle dirige a été mise sur pied depuis 1993 et est composée essentiellement de femmes, lesquelles évoluent dans divers domaines économiques.

Interrogée sur la situation actuelle de l'entrepreneuriat des femmes au Sénégal, la réponse de Ndeye Binta Dieng est sans appel. « L'entrepreneuriat féminin est fatigué », lance-t-elle. La raison, « Nous partons toujours de nos propres moyens. On ne bénéficie d'aucun encadrement », déclare-t-elle.

Contraintes des femmes entrepreneures

De l'avis de Ndeye Binta Dieng, les contraintes des femmes qui se lancent dans l'entrepreneuriat sont d'abord personnelles. « Elles n'arrivent pas à faire la différence entre le capital de leur entreprise et leurs biens personnels », analyse-t-elle. A son avis, ce phénomène est surtout accentué par les cérémonies familiales avec les dépenses qu'elles occasionnent. Pour éviter de tomber dans ce piège social, la meilleure stratégie est, pense-t-elle, de recourir à des professionnels pour l'assistance dans certaines tâches. « Il faut d'abord avoir un assistant assez outillé qui se chargera de répertorier les factures, les dépenses et qui sait aussi rédiger des correspondances. Ensuite, Il faut aussi faire recours à un comptable. Ce dernier peut soit être embauché ou payé à la prestation », suggère-t-elle. Cela leur permettrait d'avoir une meilleure gestion de leur comptabilité, et ainsi faire la part des choses entre les biens personnels et le capital de l'entreprise, estime-t-elle.

Un autre conseil que la dame aux nombreuses années d'expérience dans le milieu de l'entrepreneuriat prodigue à la jeune génération, c'est de changer la perception qu'elles ont d'elles-mêmes. En d'autres termes, elle leur conseille d'arrêter de se voir comme des « femmes-entrepreneures » et de se considérer comme des entrepreneurs tout simplement. Cela implique de ne pas attendre de faveurs basées sur leur situation de femmes et de se battre au même titre que les hommes.

Trop de garanties des banques

Une autre contrainte sur laquelle, presque toutes les femmes entrepreneures se mettent d'accord, réside dans les difficultés à accéder aux financements bancaires. Pour la présidente du SOFEL, les banques ont des exigences assez élevées en matière de crédit. « Trop de garanties sont demandées pour les prêts bancaires. En Europe, c'est tout à fait le contraire », constate-t-elle. « Ma fille qui est à Londres par exemple, sa banque l'appelle pour lui demander de venir prendre un prêt. Au Sénégal, l'entrepreneur a toutes les difficultés du monde pour accéder aux financements », dénonce-t-elle. Les autres structures de financement ne font guère mieux selon elle. Elle estime que la plupart du temps les financements sont octroyés à des gens qui, dit-elle, ne savent rien faire. En plus, même si certaines femmes réussissent à avoir un financement, celui-ci est dérisoire comparé à leurs besoins, dit-elle. « Les femmes se retrouvent toujours avec des financements de 300.000 FCFA à 400.000 FCFA. Ce qui n'est pas suffisant », juge-t-elle.

Par ailleurs, Mme Dieng déplore également le fait que les femmes de la Diaspora soient plus privilégiées que celles qui sont restées au pays quand il s'agit d'assistance à l'investissement. Beaucoup d'avantages sont offerts aux femmes de la Diaspora qui veulent entreprendre au Sénégal alors que celles qui vivent ici rencontrent toutes les difficultés du monde pour bénéficier d'assistance de la part de l'Etat, constate-t-elle.

Sanou BADIANE

Visite au Centre de Formation de L'AFAO-WAWA

Un édifice dédié à la formation des femmes dans la transformation des produits locaux

Pour joindre l'acte à la parole, l'Association des Femmes de l'Afrique de l'Ouest (AFAO-WAWA) a construit un centre de formation et d'incubation pour femmes à Gorom, dans la commune de Bambilor, département de Rufisque. L'idée est de former des femmes dans la transformation de produits agricoles et ainsi leur permettre de lancer des activités pour atteindre une autonomie financière. Découverte…

La pédagogie par l'exemple, c'est ce qu'on pourrait appeler la stratégie mise en place par le bureau régional de l'AFAO-WAWA. En effet, l'Association a ouvert un grand centre de transformation des produits agricoles à Gorom, dans la commune de Bambilor. « Nous avons acheté des terrains et construit notre propre usine de transformation. C'est un centre polyvalent dont une partie sert à renforcer les capacités, alphabétiser, instruire les femmes dans différents aspects. Dans l'autre partie du centre logée dans un grand bâtiment, on ne fait que de la transformation des produits agricoles », explique Khady Fall Tall, présidente régionale de l'AFAO-WAWA. Ce centre créé en 2013 sur une superficie de 3000 m2 accueille des femmes venues de toute l'Afrique, particulièrement de l'Afrique de L'Ouest.

Centre de formation

Pour découvrir de plus près ce lieu, nous y avons effectué une visite. De prime abord, on remarque la présence de deux bâtiments principaux séparés de quelques mètres. L'un abrite des salles de réunions, des chambres pour les apprenantes, des cuisines, etc… l'autre bâtiment est exclusivement réservé à la formation pratique et abrite des salles de formation à la transformation de divers produits.

Le bâtiment servant à la formation, une grande salle équipée de machines de transformation donne sur plusieurs petites salles. Dans une des salles aux allures de laboratoire, des femmes venues de la Mauritanie sont en train de subir une formation dans la transformation de lait, sous la supervision de Mbayang Fall Diop, responsable des formations pour la filière lait. Vêtues de blouses blanches, une dizaine de femmes toutes membres d'une même association apprennent les techniques de transformation et de conservation du lait. Pour accéder à ce « laboratoire », il faut obligatoirement ôter ses chaussures et porter un masque. Ces règles servent selon Nogaye Cissé Dia, consultante sollicitée à titre personnel par le centre, à garantir l'hygiène dans la salle car le lait transformé est destiné à l'alimentation. « Vous voyez

que toutes les personnes présentes dans la salle portent des blouses parce qu'il y'a les équipements de protection individuels qu'il faut respecter », explique-t-elle. Selon cette technicienne supérieure sortie de l'institut de Technologie Alimentaire (ITA), le respect des normes occupe une place centrale dans la transformation du lait.

Au terme de la formation, ces femmes venues de la Mauritanie, pourront s'exercer dans la transformation du lait. Elles pourront ainsi faire du yaourt, du fromage, etc.

Le Centre pris en référence par la CEDEAO

Le centre de formation érigé par l'AFAO-WAWA a eu à former des milliers des femmes qui sont actuellement dans l'entrepreneuriat. En dehors de cette formation dans la transformation des produits locaux, les apprenantes sont aussi initiées à la comptabilité d'entreprise. Ceci pour leur permettre de pouvoir tenir leur commerce et d'avoir une maitrise de leurs caisses. Certaines ont créé leur propre structure et d'autres sont dans l'emploi communautaire, informe Khady Fall Tall.

Le centre ne se limite pas à former les apprenantes. En effet, dès que ces dernières finissent la formation, L'AFAO-WAWA les accompagne avec l'octroi de machines de transformation et un petit financement pour leur permettre de démarrer leurs propres activités. Plusieurs femmes issues de diverses régions du Sénégal ont déjà bénéficié de cet accompagnement, précise Mme Tall.

Par ailleurs, un groupement a été créé par les femmes du centre. Cette entité fait de la transformation et commercialisation des produits locaux, en plus de former des milliers de femmes à l'activité.

Enfin, Le centre a été pris en référence par la CEDEAO et a été coopté par le groupement régional pour un grand projet pour l'employabilité des femmes et des jeunes.

Sanou BADIANE

Regroupement des femmes entrepreneures de la région de Dakar

L'invite de Khady Fall Tall à la Chambre de Commerce de Dakar

Pour la présidente régionale de l'AFAO- Sénégal, la Chambre de Commerce de Dakar a un rôle central à jouer dans la promotion de l'entrepreneuriat des femmes, notamment celles de la région de Dakar. Pour cela, elle juge que c'est un devoir pour l'Institution Consulaire de regrouper les femmes entrepreneures qui s'activent dans la capitale. Ce regroupement aura divers avantages, selon elle.

« La Chambre de Commerce doit organiser les femmes qui sont dans des activités économiques. Il faut mettre en place un cadre de concertation des femmes actrices économiques de la région de Dakar. C'est très important », recommande Khady Fall Tall, présidente régionale de l'AFAO-WAWA. « Cette plateforme aiderait beaucoup la Chambre de Commerce et donnerait plus de tonus à cette Institution. C'est une urgence que de mettre en place cette plateforme », insiste-t-elle.

Face à la crise économique engendrée par la pandémie de Covid-19, l'heure est actuellement à la recherche de voies et moyens de relancer les activités économiques fortement malmenées. Un moment selon elle, de remettre la question de l'avenir économique des femmes au centre des débats. En effet, les femmes auront inévitablement un rôle prépondérant à jouer, pense Khady Fall Tall.

Donner l'exemple aux autres Chambres de Commerce

Que vont faire les femmes dans cette relance ? Quels apports auront-elles ? De l'avis de Mme Tall, c'est la Chambre de Commerce qui se doit de lancer cette réflexion. « Les femmes sont très braves, très dynamiques et elles sont dans tous les domaines, affirme Khady Fall Tall. Malheureusement, selon cette dernière, « les femmes ne sont pas consultées et ne sont pas intégrées », lance-t-elle. D'où la nécessité pour la CCIAD, de se lancer dans ce vaste projet de regroupement des femmes entrepreneures de la région de Dakar, justifie Khady Fall Tall. Cette démarche servirait, par ailleurs, d'exemple pour les autres Chambres Consulaires qui pourront, à leur tour, regrouper les femmes actrices économiques de leur région.

Soumission aux marchés publics

Membre de l'Autorité de Régulation des Marchés Publics (ARMP) à la faveur d'un décret présidentiel, Mme Tall a, ensuite, insisté sur la nécessité pour les femmes de soumissionner dans les marchés publics. Cependant, un préalable incontournable c'est le regroupement. « Si les femmes sont bien organisées et que par exemple elles ont une commande de 100 tonnes de « thiéré », chacune produit selon ses capacités et cela leur permettra de satisfaire la commande et par ailleurs, de régler le problème de la mévente », termine-t-elle.

Sanou BADIANE

Khady Fall Tall, Présidente régionale de L'AFAO-WAWA

« Il faut encourager les femmes à acheter des terres »

Khady Fall Tall est la présidente régionale de l'Association des Femmes de l'Afrique de l'Ouest (AFAO-WAWA) depuis 2005. Très active dans la lutte pour la promotion économique des femmes, elle a, à travers la structure qu'elle dirige, mis sur pied un Centre de formation en transformation des produits agricoles à Gorom, dans la commune de Bambilor. Pour assurer l'épanouissement économique des femmes au Sénégal, elle formule un ensemble de recommandations, notamment pour la création d'infrastructures de stockage pour les produits agricoles et un meilleur accès à la terre pour les femmes.

Bureau régional de l'AFAO-WAWA
L'AFAO-WAWA est une organisation de femmes. Elle couvre l'espace régional et est représentée dans chacun des pays par une cellule nationale. Par exemple, l'AFAO-Sénégal couvre les 14 régions du pays, dans des domaines spécifiques. L'AFAO travaille aussi dans le genre mais a des sujets prioritaires parmi lesquels la promotion du statut économique de la femme. Il s'agit de mettre en place des activités génératrices de revenus afin de lutter contre la pauvreté.

Transformation des produits agricoles

Pour aider les femmes à asseoir leur autonomie, l'Association trouve que le meilleur moyen est de les accompagner dans des activités agricoles, plus précisément, dans le volet transformation des produits issus de l'agriculture.
Toutefois, dans cette activité, il existe selon Khady Fall Tall, une contrainte de taille. Il s'agit d'un déficit de moyens de conservation. « Parfois, nous n'avons pas de problème de production. On produit beaucoup, mais ça pourrit sous le soleil. Particulièrement, les produits de l'horticulture qui sont très périssables. La plupart des spéculations sont produites par les femmes », affirme-t-elle.
Mme Tall pense qu'Il sera difficile, voire impossible, de mettre en œuvre une bonne politique agricole sans moyens de conservation des excédents pour en faire demain des produits alimentaires sains. « Regardez autour de vous, demandez à n'importe quel acteur, il vous répondra qu'il n'y a pas de chambre froide pour la conservation des surplus. C'est ce qui pousse à vendre à vil prix et certaines femmes ont des problèmes pour rembourser leurs prêts auprès des institutions de microfinance », analyse la présidente du bureau régional de l'AFAO-WAWA.

Accès à la terre

L'équation de l'accès à la terre pour les femmes est, selon Khady Fall Tall, un obstacle de taille pour atteindre l'autonomie financière. Pour juguler ce fléau, elle invite les Etats à aller au-delà des slogans, et appliquer les directives de la CEDEAO relativement à l'accès des femmes à la terre. « L'accès à la terre est un problème pour les femmes qui travaillent dans l'agriculture. Mais cet aspect, il faut essayer de l'aborder sur plusieurs angles. C'est se tromper que de penser que l'accès à la terre doit être un slogan. Au niveau de la CEDEAO, il y a une directive qui veut que les Etats octroient un pourcentage de leurs terres au femmes. Certains pays ont carrément refusé de signer », regrette-t-elle.
Pour autant, ces contraintes ne devraient pas pousser les femmes à attendre qu'on leur donne gracieusement des terres pour pratiquer leurs activités économiques. Elles devraient plutôt changer de stratégie et opter pour l'achat de terres, estime Mme Tall. « Il faut encourager les femmes à acheter des terres. Quand elles reçoivent l'argent des tontines par exemple, la meilleure chose à faire c'est d'acquérir des terres. Il ne faut pas attendre des cadeaux de l'Etat ou des autorités municipales car ils peuvent vous donner des terres inexploitables. Il faut privilégier l'acquisition des terres », conseille-t-elle.

Accès aux financements

Les difficultés d'accès aux financements sont, de l'avis de Mme Tall, un véritable frein à l'épanouissement économique des femmes. « Les femmes n'ont pas accès aux financements parce qu'elles ne présentent aucune garantie », analyse la présidente de l'AFAO-Sénégal. « Elles sont restées à l'état primaire. Vous voyez que certaines femmes, rien que pour cultiver 1m² de terre, elles sont obligées de demander », poursuit-t-elle.
Pour comprendre les raisons, elle estime qu'il convient d'analyser la situation en profondeur. « D'abord, ce sont elles qui prennent en charge les ménages, leurs enfants, ou même leurs maris quand ces derniers sont à la retraite. Ce sont des chefs de famille. Le statut de chef de famille porté par les femmes sans en avoir les moyens est le premier handicap à leurs activités économiques. », analyse Mme Tall.

Sanou BADIANE

Produits transformés au Centre de Formation de l'AFAO-WAWA

Des difficultés dans la commercialisation des produits transformés

Malgré l'ampleur du centre de formation mis en place par l'AFAO-WAWA et la qualité des produits transformés par le GIE qui a été créé, des difficultés de commercialisation se posent. Le manque d'accès direct à la commande publique, les coûts de production élevés et le manque d'accès aux grandes surfaces ralentissent l'écoulement des produits.

Dans le centre de formation construit par l'AFAO-WAWA, l'on retrouve cinq lignes de production. Il s'agit de céréales, d'oléagineux, de fruits et légumes, d'anacarde et de lait.

En dehors de la formation qui est dispensée dans ce centre, il y a une ligne de production de différents produits qui sont commercialisés à travers un groupement formé par l'établissement.

Malgré l'ampleur du centre, des difficultés de commercialisation des produits se posent très souvent, selon Marieme Fall Djigo, responsable de la production. « La commercialisation ne marche pas beaucoup sauf si l'on a l'occasion de participer à des foires, par exemple », dit-elle.

Convaincue de la qualité des produits fabriqués dans le centre, elle pense pouvoir écouler beaucoup de leurs productions si la possibilité leur était offerte d'exposer dans les grandes surfaces mais, estime-t-elle, « ce n'est pas facile d'exposer dans les grandes surfaces ».

La barrière des prix

Pour disposer de matières premières à transformer, le groupement s'approvisionne au niveau d'un fournisseur établi à Rufisque, pour les céréales. Toutefois, pour les autres matières telles que la mangue, le centre s'approvisionne chez les producteurs établis dans la zone de Sangalkam. Il faut souligner que cette zone est grandement connue pour ses productions abondantes de fruits et légumes notamment.

Pour assurer une bonne qualité aux produits, le groupement qui évolue au niveau du centre fait recours à des procédés et utilise des machines modernes. Cela implique des coûts de production assez élevés, qui se répercutent sur les prix proposés. « Les prix que nous proposons peuvent être relativement élevés comparés aux prix proposés par d'autres producteurs. La raison est que nos coûts de production sont élevés. Du coup, les revendeurs, même s'ils montrent un grand intérêt pour les produits, rechignent parfois à acheter aux prix proposés », explique Mme Djigo.

La commande publique représente, selon Mme Djigo, un marché très important. Toutefois, à cause des intermédiaires, les revenus sont parfois faibles, affirme-t-elle. Pour cette raison, elle pense que pour garantir un meilleur accès des producteurs locaux à la commande publique, l'Etat devrait éviter les intermédiaires et acheter directement auprès des producteurs.

Sanou BADIANE

Adja Oulimata Dioum, présidente de l'AFEPES

« Au Sénégal, l'entreprenariat féminin est au point mort »

Présidente de L'Association des femmes pour la promotion de l'entreprise au Sénégal(AFEPES), Adjia Oulimata Dioum dresse un bilan sombre de la situation de l'entrepreneuriat des femmes au Sénégal. Selon elle, les femmes au Sénégal manquent cruellement d'accompagnement dans leurs activités économiques et font face à diverses contraintes. Des contraintes qui l'amènent à dire que l'entrepreneuriat des femmes au Sénégal est au point mort.

L'Association des femmes pour la promotion de l'entreprise au Sénégal (AFEPES) a été créée depuis 2000. L'association regroupe plus de 20.000 femmes actrices économiques qui évoluent dans différents domaines. Elle est affiliée au Conseil National du Patronat (CNP). Présidente de cette entité, Adja Oulimata Dioum se désole de la situation actuelle de l'entrepreneuriat des femmes au Sénégal. Selon elle, les femmes actrices économiques sont confrontées à plusieurs contraintes majeures.

Parmi ces dernières, elle cite les difficultés d'accès aux financements. « Au Sénégal, il y a un déficit de banques de développement », dit-elle. « Les banques commerciales ne peuvent pas régler le problème de l'accès au financement. Elles pratiquent des taux abusifs. Il faut donc créer davantage de banques de développement pour que les femmes puissent accéder au crédits », suggère-t-elle.

La présidente de l'APEFES trouve ensuite que les institutions de microfinance n'ont pas pleinement joué leur rôle. En effet, elle avance que « On pensait que les institutions de microfinance allaient être la solution pour accéder aux financements. Hélas ! Les taux pratiqués sont exorbitants ». Pour illustrer son propos, Oulimata Dioum explique : « Même quand on te prête à un taux de 9%, tu te rends compte à la fin, avec des ajouts, que le taux d'intérêt avoisine les 14% », fustige-t-elle.

Former avant de financer

Plusieurs structures d'encadrement et de financement des femmes ont été mises en place par les différents régimes qui se sont succédés à la tête du pays. Adja Oulimata Dioum estime que l'approche consistant à octroyer des financements à des femmes sans, au préalable, les former, aboutit en général à des échecs. « Il faut d'abord former les femmes avant de leur octroyer des financements », estime-t-elle. Pour cela, la stratégie à adopter c'est « d'organiser des modules de formation à travers tout le pays pour que les femmes sachent comment il faut manager une entreprise, comment manager les financements reçus pour ne pas confondre le bénéfice et le capital ».

Difficultés pour les femmes commerçantes

Revenant sur les difficultés des femmes commerçantes, Adja Oulimata Dioum affirme que ces dernières subissent des tracasseries de toutes sortes. Les règlements relatifs à la libre circulation des personnes et des biens ne sont nullement respectés au niveau des frontières, estime-t-elle. « A chaque poste de contrôle, on te demande de payer des sommes. C'est une véritable raquette. Non seulement cela engendre des retards mais à cause de ces méthodes, les femmes commerçantes n'arrivent pas à avoir des bénéfices », déplore-t-elle.

La présidente de l'AFEPES d'inviter enfin l'Etat du Sénégal à davantage orienter ses politiques de développement vers les femmes qui représentent, dit-elle, 52% de la population du Sénégal.

Sanou BADIANE

Marchés publics au Sénégal

Une opportunité considérable pour stimuler l'entrepreneuriat féminin

La commande publique est une manne financière qui peut faire l'affaire des femmes d'affaires. Les marchés publics constituent, en effet, une opportunité considérable pour stimuler l'entrepreneuriat féminin, estime la Banque Mondiale (BM). C'est pourquoi, la BM et ses partenaires font la promotion de l'accès des femmes entrepreneures aux marchés publics.

Sur le chemin de l'entrepreneuriat, les femmes sont souvent confrontées au déficit de moyens financiers

La Banque Mondiale a travaillé avec des partenaires autour d'un projet portant sur l'accès des entreprises dirigées par des femmes aux marchés publics.

Dénommé « Women entrepreneur finance initiative», le We-Fi est une initiative de financement en faveur des femmes entrepreneures.

« C'est un partenariat entre plusieurs gouvernements et banques multilatérales de développement, avec pour objectif d'alléger les contraintes financières auxquelles sont confrontées les PME dirigées ou détenues par des femmes », explique Mountaga Ndiaye, spécialiste en passation de marchés publics à la Banque Mondiale.

Au Sénégal, la Banque mondiale, en tant que partenaire d'exécution de We-Fi, pilote un projet visant à établir un lien entre la commande publique et les PME appartenant à des femmes, ou PMEF.

Contrainte d'accès à la commande publique

En collaboration avec l'ARMP (Autorité de Régulation des Marchés Publics) au Sénégal, ce projet se concentre spécifiquement sur les activités telles que la réforme du cadre règlementaire pour la passation de marchés, ainsi que la sensibilisation et la formation au profit des cadres du gouvernement impliqués dans la passation des marchés.

La Banque Mondiale met l'accent sur l'entrepreneuriat féminin du fait que, selon l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD), 33% des entrepreneurs sénégalais sont des femmes.

Il est admis que les PME représentent la quasi-totalité des entreprises au Sénégal ; cela implique une contribution importante des femmes au tissu économique du pays.

Cependant, déplore Mountaga Ndiaye qui s'exprimait lors de la présentation du rapport sur le projet, les femmes sont, souvent disproportionnellement, confrontées à des contraintes qui freinent la croissance de leurs entreprises, y compris leur accès aux marchés ou à la commande publique.

« Pour ce qui est des marchés publics, ceux-ci représentaient 17% du PIB du Sénégal en 2020, soit 2000 milliards de FCFA environ. Les marchés publics constituent, par conséquent, une opportunité considérable pour stimuler l'entrepreneuriat féminin », argumente le spécialiste en passation de marchés publics.

Opportunités conséquentes

Entre 2009 et 2017, l'ensemble des PME n'ont bénéficié que de 20% de la valeur des contrats publics, alors qu'elles ont en moyenne 73% des marchés exécutés. Il est temps que les PMEF profitent aussi de ces opportunités conséquentes, estime l'expert de la Banque Mondiale.

Cela demande à la fois une réglementation adéquate au niveau national et des PMEF outillées à répondre fructueusement à la commande publique.

Le projet We-Fi au Sénégal a collaboré avec Carapaces et l'ARMP pour réaliser une évaluation approfondie de la législation sénégalaise sur les marchés publics.

Cette évaluation présente un cadre stratégique pour les réformes du cadre juridique actuel des marchés publics afin d'assurer une meilleure intégration de l'égalité et de l'équité entre les sexes.

L'accès aux marchés publics peut valoir beaucoup de ressources financières . . .

Il s'appuie également sur les bonnes pratiques africaines et internationales en matière d'intégration du genre dans les marchés publics et propose des critères pour l'identification des PME féminines participant aux marchés publics.

Dans le cadre de ce projet, la Banque Mondiale a travaillé avec les partenaires suivants : ARMP, Carapaces, ONU Femmes, le Ministère des Finances avec la Direction Centrale des Marchés Publics, le Ministère du Commerce et des PME et son Agence d'Encadrement et de Développement des PME (ADEPME), ainsi que le Ministère de la Femme, de la Famille, du Genre et de la Protection des enfants.

Joseph SENE

L'accès aux marchés publics peut valoir beaucoup de ressources financières . . .

FIARA 2021

Les femmes transformatrices de produits agricoles étalent leurs besoins

La 21e édition de la Foire Internationale de l'Agriculture et des Ressources Animales (FIARA) s'est tenue au CICES du 20 Mai au 08 Juin 2021. Un évènement majeur qui a servi de vitrine pour les femmes transformatrices de produits agricoles d'étaler leurs savoir-faire. Venues de toutes les régions du Sénégal, elles ont pu faire profiter au public des produits à base de céréales, légumes, lait, etc. Une occasion aussi pour elles de renseigner sur les contraintes qu'elles rencontrent dans leurs activités.

C'est à croire que l'activité de transformation des produits agricoles au Sénégal est exclusivement réservée à la gente féminine. En tout cas, lors de la FIARA 2021, les GIE de femmes originaires de tout le pays ont occupé un grand nombre de stands dédiés à l'agriculture, présentant leurs innovations en matière de produits transformés.

La plupart de ses femmes sont regroupées en groupements pour transformer et commercialiser divers produits. La plupart des produits sont mis dans des emballages sur lesquels figurent le nom du produit et celui du GIE en plus des contacts.

Déplacées de leur village en Casamance à cause du conflit qui sévit dans cette zone, les femmes origines de Mbissine se sont regroupées pour, d'une part, réunir les femmes issues du village et éparpillées dans plusieurs zones et d'autre part, se lancer dans des activités économiques et améliorer leurs conditions de vie. L'histoire avait commencé par l'organisation d'une petite tontine qui, en fin de compte, s'est transformée en un Groupement d'Intérêt Economique. Aidées par une ONG avec un financement de 1.800.000 FCFA, le GIE a mis sur pied une petite savonnerie.

Ces femmes casamançaises se sont aussi lancées dans des activités de conservation de fruits et de transformation de produits céréaliers, retrace Awa Sagna, présidente de l'entité. Aujourd'hui, elles fabriquent des savons à base de produits locaux, elles transforment l'anacarde, elles transforment également des céréales comme le mil et le maïs. Elles font aussi des sirops (Bissap, gingembre). Avec l'appui du Programme d'Urgence de Modernisation des Axes Frontaliers (PUMA), le GIE des Femmes de Mbissine a participé à cette 21e FIARA.

Besoin de machines

Dans un autre grand stand installé juste derrière celui du GIE des femmes de Mbissine, des femmes originaires de la région de Louga exposent elles aussi des produits issus de la transformation. Diallé Ndiaye est présidente de la Fédération des Associations des Paysannes de Louga (FAPAL). Cette organisation regroupe plus de 4.000 membres et englobe 33 groupements, informe Diallé Ndiaye, présidente du GIE

FAPAL. Le GIE est venu présenter ses dernières innovations en matière de produits transformés. Des biscuits et du café à base de Niébé. Toutefois, malgré leur volonté de développer leurs activités, ces femmes sont confrontées à divers besoins au premier rang desquels figure l'acquisition de matériels de transformation. « Nous avons grandement besoin de machines pour la transformation et pour l'emballage de nos produits. Nous avons aussi besoin de séchoirs surtout en période d'hivernage. Pendant cette période, notre travail est presque à l'arrêt car on n'a pas de quoi faire sécher les produits », détaille-t-elle. Le besoin en machines est le même chez les membres du GIE des Femmes de Mbissine. Bien qu'il dispose d'une machine de transformation, le groupement souhaite disposer d'un appareil d'une plus grande capacité pour la transformation de l'anacarde, notamment.

Financement pour l'accès aux matières premières

Une autre contrainte de taille chez les femmes transformatrices rencontrées à la FIARA 2021 est liée à l'accès aux matières premières, à des prix avantageux. Diallé Kane de déclarer: « juste après les récoltes, les producteurs vendent à des prix très abordables. On aimerait avoir suffisamment de fonds pour acheter les produits en cette période-là. Malheureusement, nous n'avons pas assez de moyens et les plus riches viennent s'accaparer toute la récolte ». Une déclaration que semble corroborer une présidente d'un GIE du nom de « Sope Naby » établi au village de Thiaméne, dans la région de Louga. Fatou Mbengue fait savoir que les femmes membres du GIE souffrent beaucoup du manque de moyens particulièrement, pour l'achat des matières premières. Elle ajoute que les difficultés de commercialisation existent dans l'activité. Ce qui la pousse à lancer un appel pour trouver un partenaire qui pourrait aider le groupement à disposer d'une autorisation FRA pour ses produits.

Contrairement aux autres femmes transformatrices rencontrées lors de cette FIARA, Valimata AW n'est pas membre d'un GIE. Elle a plutôt créé une entreprise individuelle et évolue dans la transformation depuis 2017. Cependant, comme toutes les autres femmes de la filière interrogées, elles rencontrent elles aussi des difficultés d'accès aux financements. « La transformation-vente des produits locaux est un créneau porteur. Beaucoup de personnes sont intéressées par les produits transformés au Sénégal à partir des céréales. Beaucoup de sénégalais qui sont à l'étranger passent commande chez moi une fois qu'ils découvrent mes produits via les réseaux sociaux. Toutefois, je rencontre des problèmes de financement pour développer mon activité et satisfaire la demande », regrette-t-elle.

La vente en ligne lui a permis, selon elle, d'atteindre un marché plus large. Elle emploie même des jeunes dont certains l'aident dans la transformation, d'autres dans la livraison. Elle invite ainsi ses consœurs à s'orienter davantage vers la vente en ligne pour atteindre un plus large marché.

Sanou BADIANE

Abdoulaye Dayibou Seck, Administrateur du Fonds National de Promotion de l'Entrepreneuriat Féminin

« La demande de financement pour les femmes entrepreneures est estimée à près de 14 milliards FCFA de 2015 à 2020 »

Les femmes entrepreneures s'évertuent à investir, produire, transformer et à vendre. Toutefois, le chemin de l'entrepreneuriat féminin est parsemé d'embûches. Outre le déficit des moyens financiers, les femmes entrepreneures sont parfois confrontées à des contraintes liées aux capacités techniques et managériales.

En guise d'illustration, le Fonds National de Promotion de l'Entrepreneuriat Féminin (FNPEF) est doté d'un budget global de 500 millions de francs CFA par an, alors que les besoins se chiffrent en milliards de francs CFA.

Abdoulaye Dayibou Seck, administrateur du FNPEF, qui fait l'état des lieux de ce Fonds et de la demande exponentielle, esquisse aussi des pistes de solutions pour résoudre la lancinante équation de l'accès des femmes entrepreneures au financement.

Pour lui, il est aujourd'hui temps de monter d'un cran par rapport au financement de l'entrepreneuriat féminin, en étant plus imaginatif, plus ambitieux, compte tenu de son apport dans l'économie, mais aussi des enjeux stratégiques autour de la forte représentativité des Femmes, de la confiance qu'elles inspirent et surtout de leur cohésion sociale.

Quelle appréciation faites-vous aujourd'hui du secteur de l'entrepreneuriat féminin au Sénégal ?

Il me plait de noter que ce secteur est caractérisé par son dynamisme, qui repose sur une vision claire articulée autour de l'autonomisation des femmes, considérée comme levier essentiel de développement.

Ce processus, entamé depuis quelques années, est en train de marquer des points positifs, grâce aux orientations stratégiques définies au sein du Ministère de la Femme, notre tutelle institutionnelle, qui a su mettre en place une véritable Stratégie Nationale pour l'Autonomisation Economique de la Femme (SNAEF) assortie d'un plan d'action prioritaire sur le court et moyen terme.

Ce document, d'une importance capitale, a permis de dégager une vision du secteur de l'entrepreneuriat féminin avec des axes d'interventions consensuels et partagés avec l'ensemble des acteurs de l'écosystème, compte tenu de la transversalité de la question, mais aussi de sa complexité au regard de ce que représentent les femmes dans notre pays.

Il est tout aussi intéressant de rappeler que la problématique de l'entrepreneuriat, notamment féminin, doit être analysée dans sa totalité ou globalité, afin d'intégrer et prendre en compte les dimensions sociales et économiques qui la sous-tendent. Elle ne saurait se limiter principalement au financement mais plutôt à un package de services financiers et non financiers en soutien à la culture entrepreneuriale.

Cet effort s'est accentué au plan opérationnel, avec le renforcement du volet assistance technique, qui s'appuie sur l'accompagnement et la formation. Nous pouvons considérer, à juste titre, que ce volet constitue un pilier essentiel, une réalité incontournable dans le sec-

En plus des moyens financiers, les femmes entrepreneures ont besoin d'un renforcement de capacités techniques et managériales afin d'accroître les profits

teur de l'entrepreneuriat féminin.
Sous ce rapport, l'ensemble des programmes et/ou projets, qui interviennent dans ce secteur intègre dans leur dispositif une composante portant sur le renforcement des capacités des femmes de façon globale.
Dans cette optique, les structures d'encadrement et de formation telles que l'ADEPME (Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises), l'ONFP (Office National de Formation professionnelle) et récemment les 3FPT (Fonds de Financement de la Formation Professionnelle et Technique) ont obtenu une augmentation significative de leur budget, afin de mieux prendre en charge les besoins en services non financiers, particulièrement au profit des femmes.
Concernant le volet accès des femmes aux ressources financières, aujourd'hui, une nouvelle orientation a été définie et basée sur une démocratisation des financements, couplée avec un maillage adéquat du territoire national. Ainsi, lors des tournées économiques initiées par le département ministériel de la Femme, il est procédé, dans chaque département ciblé, à un financement de projets des femmes.
A ce jour, onze (11) régions sont visitées sur les quatorze (14) que compte le pays soit trente-cinq (35) départements couverts. Il faut aussi se féliciter des efforts considérables notés dans la diversification de l'offre financière, avec l'introduction de plus en plus visible de la finance islamique non pas comme alternative mais plutôt en mode de financement complémentaire à la finance classique.
Il faut se féliciter aussi de l'ouverture apportée, dans un domaine aussi vital que l'accès des femmes au foncier. Nous profitons de cette tribune pour saluer les avancées notées dans ce cadre ; cette volonté devrait se confirmer, quelles que soient les contraintes identifiées. Nous avons la conviction que l'entrepreneuriat féminin rural ne saurait s'imposer sans prise en charge effective de la lancinante question du foncier. Il appartient aux collectivités territoriales de s'engager résolument dans cette direction, pour donner une plus grande impulsion à la dynamique enclenchée par les Autorités.
De surcroît, il faudra renforcer impérativement les cadres d'échanges entre les acteurs institutionnels, dans un environnement organisé et sécurisé, afin d'harmoniser les interventions, tant au niveau national, régional que départemental. Cela permettra de gagner en synergie, en cohérence et en efficience par le partage des bonnes pratiques.

Quel est le montant actuel du Fonds National de Promotion de l'Entrepreneuriat Féminin (FNPEF) ? Quels sont les montants alloués annuellement aux femmes entrepreneures par ce Fonds de 2015 au 1er semestre de 2021 ? Et quelle analyse en faites-vous ?

Le budget global actuel du Fonds de l'Entrepreneuriat Féminin est de cinq cent millions (500.000.000) francs CFA par an à travers la Loi de finances initiale. A cette enveloppe, il faut ajouter les ressources issues des remboursements effectués par les bénéficiaires des finance-

ments antérieurs.
C'est pourquoi, nous insistons beaucoup sur le remboursement pour permettre un élargissement de la surface de financement et donner la chance à d'autres femmes bénéficiaires potentielles de pouvoir réaliser leur projet entrepreneurial.
Cela se fait en partenariat avec les systèmes financiers décentralisés dont le métier est de faire du crédit. L'Etat, à travers les structures comme les nôtres, permet aux femmes entrepreneures de bénéficier de financements à des taux bonifiés par rapport à ce qui se fait sur le marché.
Ainsi, de 2015 au 1er semestre de 2021, un montant global de deux milliards trois cent soixante-quatre millions six cent quatre –vingt-douze mille huit cent vingt-cinq (2.364.692.825) FCFA a permis d'accompagner quatre mille quatre cent vingt-six (4.426) projets de femmes entrepreneures. Les financements varient en fonction des zones d'intervention et deux approches ont été retenues :
Celle qui s'appuie sur l'entrepreneuriat féminin urbain et/ou périurbain, concentré autour du secteur tertiaire, principalement le commerce, qui nécessite souvent des financements plus importants et un marché existant, même s'il n'est pas totalement maitrisé. De plus en plus, on note le renforcement de la présence des femmes dans le secteur de la transformation de produits agricoles, compte tenu de la forte demande notée à ce niveau mais aussi des effets issus des programmes de renforcement de capacités techniques des femmes avec une nette amélioration des produits transformés.
- L'autre approche prend en compte l'entrepreneuriat féminin rural : la plupart des projets financés sont du secteur primaire avec une forte utilisation de la matière première locale disponible. Les montants de financement sont moins importants, par contre ces projets sont plus intenses en main d'œuvre surtout féminine. Généralement, cette cible a besoin de plus d'accompagnement, de proximité et d'orientation. D'où la nécessité de conjuguer les efforts pour être plus efficace dans l'intervention.
Notre capacité d'intervention demeure encore faible, si nous mesurons la forte demande exprimée et surtout la demande exponentielle qui est estimée à près de quatorze milliards (14.000.000.000) FCFA de 2015 à 2020.

Quelles sont les principales conditions à remplir par les femmes pour pouvoir bénéficier du financement du FNEF ?

D'abord rappeler que les financements se font via les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) qui disposent d'un agrément pour exercer cette activité très normée.
Ces SFD constituent les relais, du moins sur le volet crédit avec les bénéficiaires, aux conditions du FNEF très souples que sont : plafond de crédit à 50 millions de FCFA ; un taux d'intérêt de 5% annuel dégressif ; un apport personnel de 5% selon les montants et des remboursements mensuels ou périodiques en fonction de la nature du projet ; la durée du prêt qui peut aller jusqu'à 60 mois assortie d'un différé qui peut durer 6 mois selon la nature de l'activité.

Il est aujourd'hui temps de monter d'un cran par rapport au financement de l'entreprenariat féminin, en étant plus imaginatif et plus ambitieux

L'accès au financement demeure encore une problématique de taille pour les femmes. Qu'en pensez-vous ? Et quelles solutions préconisez-vous ?

Au risque de nous répéter, nous devons nous réjouir de la prise en charge effective de la problématique de l'entrepreneuriat féminin par les plus hautes autorités dans les politiques publiques. Ainsi plusieurs mécanismes de soutien à l'entrepreneuriat féminin ont été créés et/ou renforcés.

La manifestation la plus concrète est illustrée par la DER/FJ (Délégation générale à l'Entrepreneuriat Rapide des Femmes et des Jeunes), qui dispose de moyens conséquents à la mesure des espérances et des aspirations légitimes des cibles. Ces efforts ont permis d'enregistrer des résultats non négligeables ; il s'agit de les maintenir et de les perpétuer.

Nous ne pouvons pas manquer de rappeler aussi le rôle important assuré par la finance islamique, qui est devenue une réalité au Sénégal.

On peut citer à ce titre le PADEF/EJ (Projet d'Appui au Développement de l'Entrepreneuriat Féminin et de l'Emploi des Jeunes) et le PALAM (Projet d'Alphabétisation et d'Apprentissage de Métiers pour la lutte contre la Pauvreté), deux programmes financés par la BID, avec un important volet micro-finance islamique ; ils sont sous la tutelle du ministère de la Femme.

Il y a également le PROMISE qui est un autre Programme de micro finance islamique d'envergure avec un budget de l'ordre de 47 milliards de francs CFA pour promouvoir la finance islamique. C'est dans la même lancée qu'il faut inscrire le projet très avancé de l'Etat de mise en place d'une institution de micro finance islamique piloté par la Direction de la Monnaie et du Crédit du Ministère des Finances et du Budget.

Aujourd'hui, il est temps de monter d'un cran par rapport au financement de l'entrepreneuriat féminin, en étant plus imaginatif, plus ambitieux, compte tenu de son apport dans l'économie, mais aussi des enjeux stratégiques autour de la forte représentativité des Femmes, de la confiance qu'elles inspirent et surtout de leur cohésion sociale.

Il semble très indiqué d'explorer la voie de la taxation d'autres secteurs pour financer l'entrepreneuriat féminin. A cet effet, nous pensons et privilégions un taux composite c'est-à-dire touchant plusieurs secteurs.

Quels sont les autres leviers à actionner pour développer davantage le secteur de l'entrepreneuriat féminin au Sénégal ?

La transversalité du secteur de l'entrepreneuriat féminin commande aujourd'hui une certaine intelligence, une plus grande exigence dans les interventions. Ainsi, des initiatives pourraient être menées :

Abdoulaye Dayibou Seck, Administrateur du Fonds National de Promotion de l'Entreprenariat Féminin

• Au plan politique, en renforçant à l'échelle nationale les dispositifs institutionnels chargés de la question de l'entrepreneuriat féminin et de l'encadrement des femmes ;

• Au niveau organisationnel, en facilitant et en encourageant la mise en place d'un cadre d'échanges et d'harmonisation des interventions de façon graduelle (niveau départemental ; niveau régional ; national) ;

• Sur le plan de l'accompagnement et du renforcement des capacités, pour promouvoir la culture entrepreneuriale dès l'école primaire et favoriser « l'empowerment » des femmes, c'est-à-dire favoriser leur autonomisation. C'est le processus par lequel une femme acquiert la maîtrise de ses moyens pour se transformer dans une perspective de développement ;

• Faciliter l'accès des femmes à la propriété foncière et à la garantie ;

Développer le réseautage des organisations féminines, pour mettre en place des cadres d'échanges d'expériences entre femmes entrepreneures et de coaching. Ce qui pourrait constituer, à vrai dire, une force de pression, pour porter des revendications économiques, par exemple une discrimination sur l'accès à la commande publique. L'espoir est permis !

Entretien réalisé par Joseph SENE

CCIAD

CHAMBRE DE COMMERCE
D'INDUSTRIE ET D'AGRICULTURE
DE DAKAR

Un guichet unique pour les opérateurs économiques

Guichet Unique à la CCIAD

- Registre de Commerce
- Carte Commerçant
- Carte Import / Export
- Constitution de GIE
- Modification de GIE
- Permis International
- NINEA

SACE
Service Appui à la Création d'Entreprises

CCIAD 1 Place de l'Indépendance DAKAR-SENEGAL
Tél 33 889 76 80 - 33 889 77 80 / Fax 33 823 93 63
Email : cciad@orange.sn - Site web : www.cciad.sn

Production horticole dans la zone des NIAYES

Les maraîchers évoquent les écueils et proposent des alternatives

L'horticulture sénégalaise a fini de bien se positionner dans le secteur agricole national. En effet, selon les statistiques de l'ANSD, dans sa publication dénommée "Situation Economique et Sociale 2017-2018", la production de légumes a connu un accroissement de 11% par rapport à 2017 (1 083 339 tonnes) et de 34% par rapport à la moyenne des cinq (05) dernières années (896 700 tonnes).

Dans le détail, l'ANSD relève qu'en 2018, l'oignon est resté la première spéculation horticole du Sénégal avec une production de 434 112 tonnes contre 400 000 tonnes en 2017, soit un accroissement de 8,5% par rapport à 2017 et 32,6 % par rapport à la moyenne de cinq (05) dernières années. En parallèle, la production de pomme de terre est passée de 118 783 tonnes en 2017 à 140 000 tonnes en 2018, soit un accroissement de 18% par rapport à 2017 et de 116,6% comparée à la moyenne des cinq (05) dernières années (64 625 tonnes). Cette production permet une couverture des besoins nationaux de 07 mois en 2018, contre 06 mois en 2017. Cette année 2021, le sous-secteur horticole est marqué par des stocks d'invendus dans beaucoup de contrées où l'horticulture constitue la principale source de revenus des populations. Les bonnes productions horticoles des acteurs locaux combinées aux spéculations récoltées par les firmes étrangères ont créé une incurie dans le marché : résultat la commercialisation vacille et les récoltes pourrissent.

Dans ce focus sur l'horticulture dans la zone des NIAYES, l'équipe rédactionnelle de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar (CCIAD) est allée à la rencontre des membres de la Fédération des producteurs maraîchers des NIAYES (FPMN) de Bambilor, de l'Association des Unions maraîchères des NIAYES de Gorom 1 et des maraichers de Lendeng à Rufisque. Au sortir des échanges, les horticulteurs ont fait le diagnostic de la production dans la zone des NIAYES et surtout proposé des alternatives pour que l'embellie perdure dans le sous-secteur horticole.

Dossier réalisé par La Rédaction

Accès à l'eau

Un casse-tête chinois pour les maraîchers des Niayes

L'eau est un intrant central pour le maraîchage. Toutefois, les horticulteurs membres de l'Association des Unions Maraîchères des Niayes (AUMN) font face à des difficultés d'accès au liquide précieux pour pouvoir mener convenablement leurs activités économiques. A l'unanimité, ces horticulteurs invitent les autorités étatiques à trouver des solutions à cette lancinante équation qui plombe leur business.

Les membres de l'Association des Unions Maraîchères des Niayes souhaitent un meilleur accès à l'eau pour le développement des activités horticoles

Mine déconfite, figure maussade. Les membres de l'Association des Unions Maraîchères des Niayes (UAMN), rencontrés au siège de leur organisation, à Gorom (Commune de Sangalkam, Département de Rufisque), n'en mènent pas large en cette matinée d'Août 2021.

Les difficultés d'accès à l'eau plombent les activités horticoles, ont-ils déploré en chœur. Ces maraîchers appellent, de leurs vœux, les autorités étatiques à résoudre cette lancinante équation.

Liquide précieux, l'eau occupe une place centrale dans les activités horticoles. Cependant, ces maraîchers soutiennent que depuis le départ de la SDE (Sénégalaise Des Eaux) et l'arrivée de SEN'EAU, leurs difficultés se sont accrues.

Le président de l'UAMN Massèye Diongue et ses camarades soutiennent mordicus avoir constaté une hausse vertigineuse des factures d'eau depuis l'arrivée du nouveau fermier.

Ils soutiennent que les agents de cette société font de l'estimation au lieu de procéder au relevé effectif des compteurs.

Hausse des factures

« Ces agents ne cherchent pas à comprendre si les maraîchers ont arrosé leurs champs ou pas », ont-ils indiqué.

Aux dires de ces horticulteurs, certaines factures sont passées du simple au double, voire au quintuple.

« On m'a présenté une facture de 1.200.000 FCFA et une autre de plus de 1 million de CFA, alors que je ne payais qu'un montant de 200.000 FCFA », a déclaré le maraîcher Ndiaga Sarr Diongue, pour corroborer leurs propos.

Confrontés à des difficultés, ces horticulteurs de la Zone des Niayes ont voulu organiser un sit-in afin de manifester leur mécontentement.

Demande de nouveaux compteurs

Mais le préfet du Département de Rufisque leur a demandé de surseoir à la manifestation et d'écrire une correspondance aux autorités et services compétents.

Les membres de l'AUMN, qui ont suivi les conseils de l'autorité administrative, ont toutefois demandé le changement des anciens compteurs, en prenant l'engagement de payer les factures d'eau qu'ils vont consommer.

Massèye Diongue et ses camarades attendent avec impatience le remplacement des anciens par de nouveaux compteurs.

Joseph SENE

Conservation des produits horticoles dans la Zone des Niayes

Massèye Diongue plaide pour la construction de 2 à 3 chambres froides

Le déficit d'infrastructures de conservation des produits horticoles entraîne d'énormes pertes au détriment des maraîchers de la Zone des Niayes. En guise de solution, le président de l'Association des Unions Maraîchères des Niayes (UAMN) Massèye Diongue plaide pour la mise en place de 2 à 3 chambres froides.

« Nous bazardons la production, faute de chambres froides », se lamente Massèye Diongue, président de l'Association des Unions Maraîchères des Niayes (UAMN).

Pour étayer ses propos, il avance que les acteurs vendent le sac d'oignons à 6.000 F alors que « les businessmen », qui disposent d'infrastructures de conservation, attendent le moment opportun pour le commercialiser à 10.000 FCFA.

De même, Massèye Diongue et ses camarades maraîchers bradent le sac de choux à 12.000 FCFA alors qu'il est possible de le vendre à 30.000 FCFA.

Massèye Diongue, président de l'Association des Unions Maraîchères des Niayes plaide . . .

Grosses pertes

La mévente des produits engendre des pertes pour tout le monde, a renchéri le maraîcher Moussa Faye.

« Les oignons sont en train de pourrir alors que certains acteurs ont pris des prêts qu'ils doivent rembourser à la banque », renseigne la dame Rokhaya Alboury Ndiaye.

La solution réside, selon eux, dans la mise en place de chambres froides, pour pouvoir conserver les produits et les vendre à des prix rémunérateurs. Dans ce sens,

. . . pour la mise en place de chambres froides devant permettre une meilleure conservation de la production horticole

le président de l'UAMN Massèye Diongue plaide pour la construction de 2 à 3 chambres froides.

Investir 20 à 40 millions FCFA

Des magasins de stockage ont été construits par l' Agence de Régulation des Marchés (ARM) dans la Zone des Niayes, mais il n'y a pas toutes les commodités.

« Nous voulons transformer ces magasins de stockage en chambres froides », renseigne-t-il.

Toutefois, il faudra débourser une enveloppe de 20 millions de FCFA pour la mutation de chaque magasin de stockage en infrastructure de conservation dotée de toutes les commodités en matière de froid.

Par contre, le montant de l'investissement est estimé à 40 millions de FCFA pour la mise en place d'une chambre froide.

Massèye Diongue et ses camarades sont prêts à donner des superficies de leurs terres en guise d'apport pour la construction des chambres froides.

Très prisées dans la Zone des Niayes, les chambres requièrent un investissement

Joseph SENE

Difficultés pour la commercialisation des produits horticoles

Les maraîchers des Niayes demandent l'aménagement d'un marché central

Les horticulteurs ressortissants de l'Union des Associations Maraîchères des Niayes souhaitent l'aménagement d'un marché central dans leurs localités pour faciliter la commercialisation des produits agricoles.

A l'évidence, les difficultés ne manquent pas au sujet de l'écoulement des oignons, choux, pommes de terre, haricots verts, carottes, tomates, ainsi que de la salade, du manioc, etc.

En guise d'illustration, Madame Marième Wade révèle que le véhicule qui convoie les produits horticoles vers le marché de Castors (Commune de Dieupeul-Derklé) à Dakar part vers 03 heures du matin. Il faut par conséquent se positionner très tôt pour ne pas rater ce moyen de transport.

« Nous avons besoin, dans la Zone des Niayes, d'un marché central qui pourra ravitailler le Sénégal et les pays de la sous-région en produits agricoles », a-t-elle insisté.

Les besoins tournent aussi autour d'unités pour la transformation des produits horticoles, à l'image de la mangue qui peut être valorisée en marmelade et confiture notamment.

Joseph SENE

Les maraîchers des Niayes demandent l'aménagement d'un marché central dans leur localité pour faciliter la commercialisation des produits horticoles

Maraîchers de la Zone des Niayes

Sous la hantise des Pôles urbains et de la poussée immobilière

Inquiétude, anxiété, angoisse, peur bleue . . . Les membres de l'Union des Associations Maraîchères des Niayes (UAMN) ont fait part des menaces qui pèsent sur leurs terres et par conséquent sur leurs activités économiques.

Les maraichers des Niayes tirent la sonnette d'alarme sur les menaces causées par la poussée immobilière et les Pôles urbains de Diamniadio et du Lac Rose

Les Pôles urbains de Diamniadio et du Lac Rose hantent particulièrement le sommeil de Massèye Diongue et ses camarades.

En outre, la poussée immobilière constitue une autre menace qui plane, selon eux, comme une épée de Damoclès sur les activités maraîchères.

« On attribue des titres fonciers dans certaines parties de la Zone des Niayes à des fonctionnaires, à de gros bonnets et à des promoteurs immobiliers », ont particulièrement fustigé Massèye Diongue et ses camarades maraîchers.

« Le foncier est notre bien, il constitue notre source de revenus. Les gens doivent nous laisser nos terres. La boulimie foncière menace même la paix sociale », a indiqué Moussa Faye, le visage grave.

Laisser aux agriculteurs leurs terres

Il a tenu à avertir les autorités étatiques en soulignant que les maraîchers ne vont pas accepter de se laisser déposséder de leurs terres.

Dans le même ordre d'idée, la dame Marième Wade a fait remarquer que le Pôle urbain de Diamniadio et le Pôle urbain du Lac Rose encerclent leur zone de production maraîchère, qui est leur source de revenus. « Il faut laisser les terres des paysans aux agriculteurs », a-t-il affirmé.

Sous la hantise des Pôles urbains et de la poussée immobilière, ces maraîchers tirent la sonnette d'alarme et indiquent vigoureusement qu'ils ne vont pas se laisser déposséder de leurs terres, en restant les bras croisés.

Ils invitent vivement les autorités étatiques à prendre les devants afin d'éviter des troubles à l'ordre public.

Joseph SENE

Ecueils rencontrés par les acteurs horticoles

Les solutions préconisées par la Fédération des Producteurs des Niayes

Face aux contraintes que rencontrent les acteurs de l'horticulture dans la zone des Niayes, la Fédération des Producteurs Maraichers de la Zone des Niayes (FPMN) a mis sur la table un certain nombre de recommandations. Ces dernières concernent entre autres, la sécurisation des terres agricoles, l'installation d'infrastructures de conservation, la commercialisation et l'accès aux financements pour les producteurs.

Sur les visages des producteurs rencontrés, l'inquiétude se lit facilement quand il s'agit d'évoquer la question foncière. Le constat est unanime : Les surfaces destinées à l'agriculture se réduisent petit à petit à cause notamment des nouvelles habitations et des activités d'exploitation minière dans la zone. « On constate qu'il y a une pression nette sur le foncier agricole. Il y a une sorte de compétition entre les habitations, les mines et les activités liées à l'agriculture et l'élevage », analyse Diery Dieye, secrétaire général de la FMPN. Face à cette nouvelle situation dont la progression semble inéluctable, il urge de recourir à des techniques pouvant permettre aux producteurs d'avoir de grands rendements sur des superficies réduites. « En tant qu'agriculteurs, nous devons essayer de voir comment sauver notre activité. Il faut trouver les moyens de produire avec des surfaces réduites », suggère-t-il.

Pour montrer la voie à suivre, la Fédération expérimente depuis 2020 une technique basée sur l'utilisation de serres, comme une alternative aux activités agricoles à grande échelle. « Avec ces serres, il est possible d'avoir de larges productions sur de petites superficies », fait savoir M. Dieye. « Cette innovation est le fruit d'une réflexion que la Fédération a initiée l'année dernière (2020) », précise-t-il.

L'accès à l'eau

Une autre contrainte de taille que rencontrent presque tous les producteurs de la zone. Celle-ci est liée à l'accès à l'eau productive. « On commence à rencontrer des difficultés notamment avec l'approfondissement de la nappe phréatique dû aux changements climatiques. Il est maintenant impossible de disposer de l'eau suffisante à partir de la nappe phréatique pour arroser les champs », explique le secrétaire général de la FMPN. Sur ce volet, M. Dieye invite à initier des réflexions afin de trouver et adopter des techniques permettant de continuer à pratiquer des activités agricoles normalement sans pour autant « agresser la nappe phréatique ».

La menace parasitaire

« Il y a présentement beaucoup de parasites qui détruisent la production », informe Diery Dieye. Des espèces de parasites inconnues jusque-là des producteurs de la zone des Niayes attaquent les champs et détruisent souvent les plants. Dans certains champs, ces parasites peuvent détruire environ 80% à 100 % de la production, relate le secrétaire général de la Fédération. Il assure cependant que cette dernière fait tout son possible en collaboration avec les services de protection pour endiguer ce fléau.

La Commercialisation

En période de grande récolte, le marché est inondé de plusieurs spéculations. Cela n'est pas sans conséquence car l'abondance de la production en cette période pousse les producteurs à vendre à des prix bas afin d'écouler rapidement leurs récoltes. Comment expliquer cette ruée vers les marchés pour se « débarrasser » de la production ? Pour la plupart de ces agriculteurs c'est

pour éviter que les récoltes ne pourrissent entre leurs mains. En effet, on estime à 40% le pourcentage de productions perdues chaque année, renseigne le secrétaire général de la FPMN. Se pose alors la problématique des infrastructures de stockage qui aideraient à la fois les producteurs à bien conserver certaines spéculations et les consommateurs à en disposer pendant une longue période.

Sur ce registre, la fédération suggère l'installation de petites unités de stockage bord-champ fonctionnant à l'énergie solaire. « Nous souhaiterions que ces machines soient mises gratuitement à la disposition des producteurs. Au cas échant, il faudrait que des mécanismes assez supportables puissent être mis en place pour permettre aux producteurs de s'équiper en conséquence », plaide-t-il. Le coût global d'une petite unité bord-champ varie entre 1 et 5 millions FCFA, renseigne-t-il. M. Dieye de préciser, en outre, que ces unités peuvent regrouper des pôles d'agriculteurs. Il s'agit de petites unités de stockages que pourront utiliser les producteurs de chaque zone. Ce seront des unités de transit qui leur permettront de sécuriser leurs productions avant de les acheminer vers les zones de commercialisation.

Pour trouver des partenaires dans ce projet, il estime que la Chambre de Commerce de Dakar peut jouer un rôle déterminant, en trouvant par exemple des « fonds leviers » destinés à certains projets liés à l'agriculture.

Par ailleurs, la Fédération a initié depuis deux ans un système de contractualisation avec la société Sénégindia SA. C'est ce dernier qui se charge de fournir des intrants aux producteurs et d'acheter la production à la fin des récoltes. Ce système, de l'avis de Diery Dieye, permet aux producteurs d'avoir des revenus même avant de vendre leurs productions. Ce système doit donc être vulgarisé, à son avis car il permet de sécuriser le producteur. En plus, ce contrat peut servir de garantie auprès des banques car il montre que l'agriculteur a déjà un client qui se chargera d'acheter la production, explique-t-il.

Une autre stratégie consiste à mettre en relation les producteurs avec les grandes institutions qui achètent en général, en grande quantité (hôpitaux, aéroports, etc.). Cependant, la condition pour que cette stratégie puisse prospérer est que les producteurs puissent rendre disponibles à temps les quantités dont ont besoin ces structures. Et, pour cela, il faut que les producteurs aient une institution comme la Chambre de Commerce qui leur garantisse des financements conséquents pour produire les quantités convenues, pense M. Dieye.

Le financement

Pour mettre en œuvre les stratégies préconisées par la Fédération, l'accès aux financements reste indispensable. C'est pour cette raison que M. Dieye estime qu'il faudrait revoir à la baisse les taux d'intérêts appliqués par les structures de financement comme La Banque Agricole (LBA). « Du temps du président de la République Abdou Diouf, les producteurs avaient réussi à faire baisser le taux d'intérêt appliqué par la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS), devenue La Banque Agricole. Mais nous souhaitons que ce taux soit encore baissé », suggère-t-il.

Sur le volet du financement, la fédération a initié une expérience en partenariat avec une organisation canadienne. C'est une sorte de « credit revolving » à travers lequel cette organisation octroie un financement à 50 membres de la fédération, à hauteur de 400.000 FCFA par producteur, sans intérêt. Chaque bénéficiaire devra rembourser la même somme sur une durée de trois ans, soit 135.000 FCA par an. Une fois le prêt remboursé, l'organisation redistribue le financement à d'autres membres. « Nous pensons que cette initiative est à accompagner car elle a permis à plusieurs cultivateurs maraichers d'augmenter leurs productions », termine Diery Diéye.

Sanou BADIANE

Dieumbe Ndiaye, membre de la FPMN

« Nous souhaiterions que la CCIAD nous aide dans l'identification des marchés de commercialisation »

Les producteurs horticoles de la zone des Niayes rencontrent des contraintes majeures dans la commercialisation des différentes spéculations. En période de récoltes, l'abondance de la production et le manque d'infrastructures de conservation poussent certains à vendre à vils prix. Beaucoup d'entre eux voient une partie de leurs récoltes pourrir sous le soleil. De l'avis de Dieumbe Ndiaye, membre de la FPMN, l'appui de la Chambre de Commerce de Dakar est grandement souhaité, notamment dans l'identification des marchés de commercialisation. « On a vu que cette année, les producteurs ont rencontré beaucoup de difficultés dans la commercialisation de l'oignon. Si la Chambre de Commerce pouvait identifier les marchés de commercialisation avant récolte pour permettre aux producteurs de connaître les marchés où la demande est présente pour chaque spéculation, cela aiderait beaucoup les acteurs », plaide-t-il.

Le responsable suivi-accompagnement du projet de contractualisation de la FPMN pense que les méventes au niveau de la production s'expliquent, en partie, par le fait que les producteurs se concentrent sur certains marchés connus mais saturés comme celui de Thiaroye, dans la banlieue de Dakar et celui de Castors. Identifier d'autres marchés à travers tout le pays aiderait les producteurs à écouler leurs récoltes assez rapidement, pense-t-il. Pour cela, il en appelle à l'Institution Consulaire de Dakar.

Sanou BADIANE

Ibrahima Mbengue, membre de la FPMN

« Il est temps que l'on laisse les terres agricoles aux producteurs »

La problématique foncière plane comme une épée de Damoclès au-dessus de la tête des acteurs de l'horticulture dans la Zone des Niayes. Dans la Commune de Bambilor plus précisément, les producteurs regroupés au sein de la Fédération des Producteurs Maraichers de la Zone des Niayes (FPMN) voient l'avenir de leurs activités très compromis. C'est ce qui pousse Ibrahima Mbengue, membre de la Fédération et délégué auprès de la Chambre de Commerce de Dakar, à déclarer qu'il est tant que l'Etat sécurise les terres agricoles en les déclarant zones non aedificandi. « On parle d'inondations dans plusieurs zones de Dakar. Ce phénomène s'explique, en partie, par le fait que certaines zones destinées naturellement à l'agriculture ont été transformées en lieux d'habitations », analyse-t-il. L'Etat gagnerait à freiner toutes velléités de lotissement de ces terres. « Il est temps que l'on laisse les terres agricoles aux producteurs... Si les autorités municipales privilégient les habitations au détriment des champs, bientôt les populations n'auront plus quoi manger », prédit-t-il.

M Mbengue de solliciter l'appui de la CCIAD et de l'Etat pour que les agriculteurs puissent garder leurs terres.

Sanou BADIANE

Difficultés dans la commercialisation des produits dans la zone des Niayes

Des tonnes d'oignon pourrissent dans un hangar de la Fédération

Environ 80% de la production horticole nationale provient de la zone des Niayes qui englobe plusieurs régions dont Dakar, Thiès, Louga et Saint-Louis. Il faut dire que cette zone connaît des bons résultats dans la production de plusieurs spéculations et contribuent grandement à l'approvisionnement du marché intérieur. Toutefois, malgré ces résultats, des contraintes sont notées spécialement dans la phase de commercialisation. Plusieurs tonnes se perdent chaque année du fait de plusieurs facteurs. C'est le cas de l'oignon produit par des membres de la Fédération des Producteurs Maraichers de la Zone des Niayes. Une grande partie est exposée dans un hangar, pourrissant petit à petit.

Eparpillés à même le sol, une partie des récoltes d'oignon des membres de la Fédération est exposée dans le hangar situé dans le périmètre maraicher octroyé à l'entité. On y voit plusieurs variétés d'oignon dont certaines sont en état de décomposition avancée. D'après les explications de Dieumbe Ndiaye, membre de la Fédération, cette récolte avait été livrée par des producteurs qui avaient signé un contrat d'achat avec la Fédération. « Environ 78 tonnes d'oignon ont été apportées par les producteurs à travers le système de contractualisation. Ils ont tous été payés », renseigne-t-il.

Toutefois, au moment de commercialiser toute cette quantité, les espoirs ont vite été déchus. « Après trois triages, on a vendu qu'environ 25 tonnes. Une partie du reste est bradée aux petits commerçants. Tout ça c'est à cause du manque d'infrastructures de conservation », regrette-t-il.

Cette question de la mévente est beaucoup plus globale et touche pratiquement toutes les spéculations. En effet, les acteurs interrogés ont tous évoqué des difficultés dans la commercialisation. La seule alternative, selon eux, reste la construction d'unités de conservation et de transformation des produits. « Les unités de transformation et les chambres froides servent à sauvegarder les produits agricoles. Une chambre froide pourrait nous permettre de garder nos produits pendant 7 mois, par exemple.

Actuellement, tous nos produits pourrissent », constate Adja Oulimata Mbengue, présidente du collège des femmes de la Fédération des Producteurs Maraichers de la Zone des Niayes (FPMN).

Un centre de conditionnement pas encore équipé

Au niveau de la Fédération, on avait pourtant pris les devants avec l'installation d'un centre de conditionnement. Malheureusement, les équipements nécessaires au fonctionnement de l'infrastructure n'ont pas suivi. Selon Yacine Diop, membre de la structure, si ce centre était fonctionnel, il permettrait aux producteurs de conserver ou transformer plusieurs produits. « Actuellement, on est en train de produire des mangues et si cette unité était équipée, on pourrait faire de la transformation, réduire les pertes et assurer plus de valeurs ajoutées à la production », assure-t-elle.

L'autre contrainte est liée à la cherté de l'électricité nécessaire à la bonne conservation des produits. Sur ce registre, Mamadou Ba, membre de la Fédération, renseigne que le compteur électrique du centre est de type industriel, ce qui fait que la facture est « très élevée ». Raison pour laquelle la fédération a émis ce souhait de migrer vers les équipements solaires pour amoindrir les coûts d'exploitation. Amy Lambal, membre de l'entité, renseigne que les acteurs souhaiteraient donc bénéficier d'un accompagnement pour disposer de ces équipements.

Par ailleurs, ce centre de conditionnement avec une capacité de 120 tonnes est trop limité au vu de la quantité de la production, estime Mamadou Ba. Ce dernier pense donc qu'il est nécessaire d'installer d'autres infrastructures de conservation et de transformation.

Sanou BADIANE

Mamadou Ba, membre de la Fédération des Producteurs Maraichers de la Zone des Niayes (FPMN)

« Il faut tenir un Conseil Présidentiel sur l'horticulture »

Contraintes dans la commercialisation, menaces sur les terres, déficit d'infrastructures de conservation… autant d'écueils que rencontrent les acteurs de l'horticulture dans la zone des Niayes. Cette dernière regorge d'atouts indéniables en matière de production horticole. Au-delà de la qualité du sol propice à des activités maraichères, on peut citer, entre autres, la disponibilité de l'eau dans la nappe phréatique, le climat favorable et la disponibilité des terres. Toutefois, ces atouts, bien que nombreux, n'empêchent pas les acteurs de nourrir des contraintes quant à la pérennité de leur principale source de revenus qu'est l'horticulture.

De l'avis de Mamadou Ba, membre de la FPMN, une réelle volonté politique est nécessaire pour redresser cette filière qui peut valoir beaucoup de retombées économiques au Sénégal. Il propose ainsi la tenue d'un Conseil Présidentiel pour discuter de la situation de l'Horticulture et ainsi, apporter les solutions idoines.

Selon M. Ba, les acteurs font face à plusieurs menaces parmi lesquelles, figurent, en bonne place, l'expropriation des terres agricoles par les habitations, les exploitations minières et les nouveaux pôles urbains que l'Etat ambitionne de construire. Il a, par ailleurs, lancé un appel aux mairies pour sécuriser les terres agricoles qui font l'objet de plusieurs convoitises.

Sanou BADIANE

Sidy Gaye, producteur horticole à Sangalkam

« Les enjeux ne sont pas simplement d'occuper les terres, mais les enjeux c'est de produire »

Il capitalise des années d'expérience dans l'horticulture sénégalaise, dans la zone des NIAYES. Sidy Gaye, pour ne pas le nommer, dans cet entretien, fait un diagnostic du secteur horticole et propose des alternatives pour en finir avec la pression foncière, le déficit infrastructurel de stockage des productions et la disponibilité en eau. Il invite en outre, les horticulteurs de Sangalkam à faire de sorte que le Domaine agricole communautaire (DAC) de 500 hectares, soit une vitrine de l'agriculture sénégalaise.

Le secteur horticole sénégalais a fini de bien se positionner dans l'agriculture au Sénégal, si vous aviez une analyse à faire aujourd'hui de la filière, surtout sur les enjeux du moment, vous diriez quoi ?

Je dois dire que dans la zone des Niayes, l'agriculture principalement est menacée par l'avancée galopante de l'urbanisation. Les terres agricoles sont, aujourd'hui, pratiquement en train d'être consommées par le besoin en immobilier. Ce qui fait que d'année en année, les espaces dédiés à l'agriculture dans la région de Dakar s'amenuisent de plus en plus. Donc, il y a cette contrainte majeure qui existe. Le fait aussi est que les paysans jouent le jeu, car il y a une fortune immense qui se cache derrière cette avancée de l'urbanisation. Des ressources financières conséquentes sont mobilisées en direction des propriétaires terriens. Ce qui fait que la plupart d'entre les acteurs, aujourd'hui, s'ils sont sollicités, n'hésitent pas à vendre et se débarrasser ainsi de leurs outils de production. Cela est un premier constat. Il faut dire que l'Etat avait pris en son temps des mesures pour essayer d'encadrer l'activité au niveau de la zone des NIAYES et surtout de sécuriser le foncier rural agricole. Il y a eu un plan d'aménagement directeur de la grande côte qui était là, et il restait juste un décret d'application à adopter, pour que les autorités compétentes puissent le valider. Mais jusque-là, le décret d'application n'est pas de mise. Il y a du lobbying de part et d'autre, et il faut que les agriculteurs soient conséquents avec eux-mêmes et montrent cette détermination à rester agriculteur. Maintenant, il est évident que face à ce vide-là, les choses ne feront que s'empirer.

L'horticulture dans la zone des NIAYES vacille entre le déficit en eau et des contraintes dans la commercialisation des productions, quelles sont les initiatives à explorer pour des solutions pérennes ?

Il faut dire aussi aujourd'hui, que les acteurs au niveau des NIAYES agissent de manière locale, ils ne s'intéressent qu'à ce qui gravite autour de leur environnement naturel. Ils ne cherchent pas à embrasser toute la zone des NIAYES. Ce que je veux dire, c'est qu'il y a les forages de Thiaroye qui ont fait l'objet d'une réhabilitation et une conduite a été posée, pour drainer les eaux de Thiaroye vers les zones agricoles de la périphérie de Dakar, notamment la zone de Beutt Sénégal et une partie de Sangalkam. Mais je puis vous dire que je n'ai jamais assisté à une seule séance, où les responsables de structures qui tournent autour des questions de développement agricole, ont pris la parole, pour projeter la nécessité de connecter cette eau drainée à partir de Thiaroye au niveau des ouvrages qui sont là à Sangalkam, alors qu'il y a un besoin réel en eau dans la zone. Ici à Sangalkam, nous

avons un disponible foncier de 500 hectares, préservés grâce à un décret du président Macky Sall, qui a décidé que ces terres restent des terres agricoles et propriétaires de l'Etat du Sénégal. Il faudrait maintenant derrière les populations de Sangalkam, une institution majeure comme la Chambre de Commerce de Dakar, qui puisse accompagner la vision du Chef de l'Etat. Même si les experts Israéliens sont là, il y a comme un vide sur ces 500 hectares de terre. On a beau parlé de l'Agence qui a en charge la mise en valeur les DAC, mais le constat est qu'il y a un vide réel. Les gens qui sont dans cette entité gèrent plutôt leur budget de fonctionnement que les ambitions du Chef de l'Etat, qui veut faire de ces pôles une réalité économique palpable. Mais aujourd'hui, les choses tardent à se dessiner et il n'y a pas une dynamique paysanne, une dynamique de producteurs qui fasse que les Israéliens puissent concrétiser la volonté du Chef de l'Etat. C'est à pas de tortue que les chosent se font au niveau du DAC de Sangalkam qui a une superficie de 500 hectares qui n'attendent que d'être exploités. Les forages de Thiaroye qui ont été drainés jusqu'à Diakhirate, peuvent être prolongés jusqu'au DAC de Sangalkam, et à partir de là, on pourrait faire revivre la zone de Beutt Sénégal. La demande, elle est là, les produits horticoles sénégalais sont prisés sur le marché de l'exportation, notamment celui européen. Il faut que les gens s'organisent à la base, parce qu'il faut qu'on ait dans ce pays des zones dédiées à l'agriculture. On ne peut négliger une telle disposition. Il faut donc sécuriser l'outil de production dans la zone des NIAYES, notamment les terres de culture et le disponible hydrique.

Par ailleurs, pour le Marché d'intérêt National de Diamniadio, il faudrait que la CCIAD qui est l'origine du projet fasse bouger les choses. Si aujourd'hui, on arrive à faire décoller cette infrastructure qui est le marché des agriculteurs principalement, il est évident qu'on arrivera par la même occasion, à fixer les populations sur les terroirs, à sécuriser le foncier. Si on a un espace où vendre, il est évident que le foncier sera sécurisé.

L'autre contrainte dans l'horticulture sénégalaise est liée au déficit infrastructurel, notamment les magasins de stockage et des unités de conservation de la production, selon vous, quelles doivent être les orientations pour résoudre cette contrainte ?

Vous savez avoir des infrastructures, est une excellente chose, mais savoir aussi les gérer, c'est très important. Le rôle premier du producteur, c'est de produire. C'était ma position au sein de la Fédération des producteurs maraichers des Niayes (FPMN). La gestion d'infrastructures de conservation et de stockage est une science, un corps de métier. Il serait beaucoup plus intéressant que la FPMN contractualise avec une structure qui en a les compétences pour gérer l'infrastructure. Mais pas que des producteurs veulent se substituer en managers pour gérer de telles infrastructures de stockage. Ce n'est pas viable. Il va falloir penser aux amortissements, à la maintenance de l'outil, à sa performance et sa compétitivité. Je suis pour qu'on ait des infrastructures et que pour les zones de mise en œuvre, il faudrait que l'existant soit là en termes de production. Aujourd'hui, pour les infrastructures de stockage des produits horticoles, j'aurai dit Mborro, Notto, Diogo, Fass Boye et Lompoul. La réalité de la production horticole, ce sont ces zones-là. Maintenant, il faut faire en sorte que pour la mise en place des infrastructures, qu'il ait un repreneur technique, le producteur, son organisation s'occupe de la production. Que le repreneur technique fasse de sorte que l'outil soit rentable. Il s'agit en réalité de servir les ambitions du Sénégal dans le secteur horticole, car l'infrastructure sera un investissement opéré par l'Etat du Sénégal. Ceci pour dire qu'il faut éviter d'avoir une approche d'organisations paysannes, qui fera qu'une personne non membre d'une organisation quelconque ne pourra pas bénéficier de services de stockage aux mêmes conditions

que les adhérents. On doit s'inscrire pour le compte de l'ensemble des citoyens et qu'on ne laisse pas les infrastructures entre les mains des producteurs.

Certains horticulteurs de la zone des NIAYES dénoncent la présence d'acteurs étrangers qui font que les petits producteurs n'arrivent plus à tirer leur épingle du jeu dans la production horticole au Sénégal, alors quel est votre avis sur la question ?

Vous savez les acteurs étrangers font du volume dans la production horticole sénégalaise et emploient des milliers de personnes. Nous autres Sénégalais bon teint du secteur horticole, nous n'arrivons pas à employer 30 personnes dans le cadre de nos activités. Dire que des étrangers ont investi dans le sous-secteur horticole, c'est de bonne guerre. Maintenant, si nous autres producteurs locaux n'arrivons pas à nous organiser, il est évident que par rapport aux avantages que nous avons au Sénégal, des investisseurs qui savent qu'à 6 heures de vol de l'Europe, il y a des possibilités de faire du melon, de la pastèque et du haricot vert entre autres, mais ils vont s'installer pour faire leur business. Je peux donner l'exemple d'une entité comme Van Oers qui exporte des containers d'haricot vert s sur l'Europe à partir du Sénégal. Nous autres producteurs horticoles, nous n'arrivons pas à nous organiser pour réussir d'exporter un tel tonnage sur l'Europe. La société Filfili avant que ne démarre la campagne de commercialisation de la mangue au Sénégal, exporte sur l'Europe presque 100 containers de mangues, parce qu'il s'agit d'une production maitrisée. Il faudrait que les producteurs sénégalais s'organisent pour être au même niveau de productivité et de maitrise de production que les entités étrangères qui sont sur place et que nous soyons conséquents avec nous-mêmes. Ce qu'il faut éviter, c'est que les populations vendent leurs terres aux étrangers et ces derniers se substituent aux producteurs locaux sur le droit de propriété sur nos terres de cultures. Il faut que nos terres restent sénégalaises. Il peut avoir des possibilités d'entente tacite entre partenaires d'exploiter les terres au profit des populations et au profit du pays.

J'invite tous les producteurs à être conséquents avec eux-mêmes. Le président de la République est en train de faire en sorte que l'agriculture pourvoie des emplois. Maintenant, il faudrait que le Chef de l'Etat ait, en face de lui, des blocs organisés très solides et conséquents, qui puissent véritablement répondre à son appel. A Sangalkam, les choses se font à pas de tortue avec le Domaine agricole communautaire de 500 hectares. Le DAC de Sangalkam devra servir de vitrine pour montrer que la vision du Chef de l'Etat est la bonne dans le cadre du développement de l'agriculture. Les enjeux ne sont pas simplement d'occuper les terres, mais les enjeux c'est de produire.

Entretien réalisé par
EL Hadji Sady NDIAYE

Production horticole à Lendeng dans le département de Rufisque

L'horticulture tous les jours et en toute saison

A quelques encablures de l'usine de Sococim, sur une bande de terre escarpée de 57 hectares parallèles à l'autoroute à péage, toute une communauté d'horticulteurs membres du GIE des maraichers de Lendeng travaillent la terre bien avant l'indépendance du Sénégal. Dans cette zone toutes les variétés horticoles : oignons, pommes de terre, salade, piment et carottes, sont cultivées toute l'année.

En ce mois d'août pluvieux dans la Capitale Sénégalaise, les horticulteurs de Lendeng pour certains s'activent sur les terres pour entretenir les spéculations en culture. Dans une maison de l'un de leurs membres, à quelques jets des terres de culture, Kalidou Dia, vice-président et Porte-parole du GIE des maraîchers de Lendeng, campe les échanges « ici, les activités horticoles se font sur toute l'année et tous les jours de la semaine ». Il poursuit pour dire qu'en de-hors des 57,83 hectares où les horticulteurs de Lendeng s'activent, d'autres membres de leur GIE travaillent sur des terres appartenant à la cimenterie Sococim. Ainsi, au total, les activités horticoles de Lendeng s'étendent sur quelques 80 hectares de terre, déclare Kalidou Dia. Ce dernier, pour marteler la place stratégique de Lendeng dans la production horticole de Dakar, soutient que son GIE englobe 145 producteurs qui font toutes les espèces horticoles, d'où l'affluence de femmes journalières, des milliers de « Bana-bana », des charretiers et autres camions pour acheminer toutes les spéculations horticoles produites sur le site. Cette production est dispatchée vers les marchés de Dakar comme Thiaroye, Castors et des localités comme Mbour sur la petite-côte, Kaolack et même la Gambie, énumère Kalidou Dia. Sur les statistiques de cette production à Lendeng, Fara Diamé informe que les rendements surfent entre 40 à 60 tonnes à l'hectare pour l'oignon, les choux, la carotte et le navet, et pour la salade 20 à 30 tonnes. Il renseigne que l'étude réalisée par l'institut IYAGI sur le chiffre d'affaires des producteurs de Lendeng en 2011, affichait une enveloppe de 1, 5 milliards de FCFA.

Parlant de la ressource essentielle dans toute production agricole, qui est la disponibilité d'eau, le vice-président du GIE des maraîchers de Lendeng explique que c'est la SONES qui a fait en son temps l'installation de 3 bornes et des compteurs divisionnaires pour fournir le périmètre de Lendeng en eau. Aujourd'hui, il faut dire que les maraîchers ont négocié des quotas d'eau dans le cadre de leurs activités horticoles, poursuit-il.

Velléités de récupérer certaines terres et déficit d'infrastructures de stockage et de conservation des productions

Parlant du foncier, Kalidou Dia indique que les terres de Lendeng n'ont pas échappé à la boulimie foncière de la région de Dakar, en attestent les constructions qui jouxtent la zone de production. Toutefois, informe-t-il, on reste sur nos gardes pour conserver nos terres de production de la zone. Par ailleurs, à l'instar des autres contrées horticoles du Sénégal, les producteurs de Lendeng doivent faire face au surplus de pro-

duction qui est vendu à des prix dérisoires et qui ne peut non plus être conservé, faute de déficit de stockage et de conservation. D'après le vice-président des maraîchers de Lendeng, en ce mois d'août 2021, le kilogramme de carotte coûte 1500 FCFA, alors qu'il y a de cela 3 à 4 mois, le prix du kilogramme variait 125 et 150 FCFA à cause de la mévente de la production. S'il y avait des infrastructures sur le site de Lendeng, pouvant permettre une bonne conservation des productions horticoles, on pourrait en tirer un meilleur profit dans la commercialisation et aussi assurer une certaine disponibilité des produits horticoles sur une bonne période de l'année. Toujours dans le sillage d'une bonne com-mercialisation des productions horticoles, des démarches ont été entreprises pour mettre en place sur le site de Lendeng un marché, confie le vice-président des maraîchers.

Par ailleurs, Kalidou Dia déplore le fait que son GIE ne puisse pas bénéficier du matériel agricole subventionné par l'Etat du Sénégal. Dans le cadre des activités horticoles, les maraichers de Lendeng n'ont pas de motopompes, encore moins de tracteurs pour labourer la terre, il faut à chaque fois recourir à des prestations de services payantes, regrette le vice-président des maraîchers. Pourtant, on a adressé des correspondances aux autorités du département de Rufisque et même au Ministère de l'Agriculture pour bénéficier du matériel agricole subventionné par l'Etat du Sénégal, mais jusque-là, les producteurs de Lendeng sont laissés en rade, poursuit Kalidou Dia.

Lendeng, " seul poumon vert" dans la zone de Rufisque

Selon Fara Diamé, producteur horticole, le site de Lendeng cerné entre l'Autoroute à péage et la cimenterie Soccocim, reste le ''seul poumon vert'' du département de Rufisque. Pour étayer ses propos, il indique que les maraîchers dudit site utilisent plus de 4000 tonnes de déchets organiques (fumier) dans le cadre de leurs activités horticoles, selon une étude menée par l'ISRA (Institut sénégalais de Recherche agricole). D'après Fara Diamé, les déchets organiques utilisés par les maraîchers de Lendeng participent à la conservation des terres. Cela fait plus de 60 ans que des générations de maraîchers travaillent sur le site et les terres restent toujours aussi riches en termes de production horticole. Il précise que des experts européens et même canadiens sont venus sur le site pour faire l'évaluation des terres et au finish, les résultats ont été extraordinaires à leurs yeux. Mieux, selon Fara Diamé, les experts ont relevé aussi qu'en termes de séquestration carbone, le site y joue un rôle important, sans pour autant que les maraîchers en soient conscients.

Dans ce registre des points positifs de la production horticole de Lendeng, Kalidou Dia déclare que dans le cadre de la politique de l'emploi des jeunes du gouvernement sénégalais, les élèves pris en charge, viennent faire leur stage sur ledit site. Plus de trois établissements de formation en agriculture ont envoyé leurs élèves à Lendeng pour mettre en pratique les apprentissages pendant 15 jours, révèle le vice-président du GIE des maraîchers de Lendeng. Ainsi, des membres du GIE sont même cooptés dans le jury de certaines écoles de formation agricoles pour l'évaluation des apprenants.

EL Hadji Sady NDIAYE

Horticulture à Lendeng

Plaidoyer pour un statut spécial des terres de culture

Sécuriser les terres de culture. C'est une grosse épine pour les maraîchers de Lendeng qui ne disposent pas de titres de propriétés sur les 57,83 hectares où l'horticulture est de mise bien avant l'indépendance du Sénégal. L'essentiel des producteurs de la contrée de Lendeng a hérité les terres et ne détient que des actes de vente, qui n'ont aucune valeur juridique, reconnaît Kalidou Dia, vice-président et porte-parole du GIE des maraîchers de Lendeng. Notre souhait est que l'Etat du Sénégal érige les terres de Lendeng en zone non aedificandi, avec un statut spécial pour pérenniser la pratique horticole, argumente Kalidou Dia. Il y a déjà une circulaire dans ce sens, érigeant Lendeng en une zone agro-écologique, mais nous voulons un décret signé par le président de la République pour sécuriser les terres de production, poursuit-il. Selon Kalidou Dia, depuis 2018, les autorités au niveau du département ont été mandatées pour faire le travail devant aboutir à la signature d'un décret, mais jusque-là, les choses tardent à se concrétiser.

Par ailleurs, le vice-président du GIE des producteurs de Lendeng soutient que le coût du mètre cube d'eau est trop chère pour les maraîchers de la zone. Dans le détail, il indique que le mètre cube d'eau est vendu à 123 FCFA aux producteurs et s'il arrive un dépassement sur le quota alloué, le mètre cube revient à 500,7 FCFA. En outre, il évoque la concurrence des Marocains qui acheminent des produits horticoles au niveau des marchés sénégalais, ce qui fait que quand ils viennent au Sénégal, les "Bana-Bana" ne viennent plus dans nos champs pour se procurer des produits. Les produits horticoles marocains sont beaucoup plus compétitifs que les nôtres, parce que chez eux, le mètre cube d'eau est 35FCFA, ensuite le sac d'engrais et d'urée se paie à moins de 5000 FCFA, contre 15.000 FCFA au Sénégal et en plus de piètre qualité, se désole Kalidou Dia.

EL Hadji Sady NDIAYE

CCIAD
CHAMBRE DE COMMERCE
D'INDUSTRIE ET D'AGRICULTURE
DE DAKAR

SECTION
AGRICOLE

Tél : (221) 33 889 76 80
(221)33 889 77 80
Fax : (221) 33 823 93 63

Second Compact financé par les USA pour le Sénégal

Une enveloppe de 330 milliards FCFA pour le secteur de l'électricité

Le visage du secteur de l'électricité va connaître une transformation. Le Millenium Challenge Corporation (MCC), représentant le Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique a signé, en effet, le 10 Décembre 2018, avec le Gouvernement du Sénégal, un Second Compact axé sur l'électricité. Assorti d'un don de 330 milliards de francs CFA, ce programme, qui démarre le 09 Septembre 2021 pour 5 années, recèle des opportunités pour les entreprises. Pour la participation du secteur privé dans la mise en œuvre, les responsables du MCA-Sénégal II, ont présenté, le mardi 24 Août 2021, aux autorités de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar (CCIAD), les grandes lignes de ce second Compact.

Le présidium, lors de la rencontre entre les dirigeants du MCA Sénégal et les autorités de la CCIAD

Après les infrastructures, place à l'électricité. . . Le Sénégal qui a déjà bénéficié d'un premier Compact est gratifié d'un Second Compact pour avoir satisfait un certain nombre de critères d'éligibilité, portant notamment sur la bonne gouvernance et la lutte contre la corruption.

Le diagnostic établi a permis d'identifier un certain nombre de problématiques dans le secteur de l'électricité au Sénégal : contraintes lourdes sur la croissance économique, coût élevé de l'énergie, faible accès à l'électricité et cadre règlementaire et institutionnel à améliorer.

Réduire la pauvreté à travers la croissance

C'est ainsi que Washington a approuvé trois projets à mettre en œuvre au Sénégal, avec à la clé une enveloppe de 330 milliards de FCFA sur 5 ans.

« Ce n'est pas un prêt, mais un don intégral du Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique », a fait observer Oumar Diop, directeur général du MCA-Sénégal II, la structure administrative qui a été mise en place pour la gestion et la mise en œuvre du Second Compact.

Trois projets d'envergure

Venu avec son équipe rencontrer les autorités de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar (CCIAD), le mardi 24 Août 2021, il a expliqué que l'objectif est de réduire la pauvreté à travers la croissance économique.

Le démarrage du Second Compact est prévu le 09 Septembre 2021, pour une durée de 5 ans. A terme, 12 millions de Sénégalais seront impactés positivement par ce second Compact, a-t-il révélé.

Dans le cadre de ce Compact axé sur l'énergie, trois principaux projets seront mis en œuvre. Il y a le Projet Transport (axé sur la modernisation et le renforcement du réseau de transport d'électricité HT, Haute tension). Une enveloppe de 403 millions de dollars US, soit 220 milliards de FCFA, est prévue pour le Projet Transport.

Ensuite, il y a le Projet Accès (qui vise l'amélioration de l'accès à l'électricité en milieu rural et péri-urbain). Il est doté d'un financement de 63 millions de dollars US, soit 35 milliards de FCFA.

Enfin, il y a le Projet Réforme (pour l'amélioration du cadre légal et le renforcement de capacités du secteur). Le montant du financement prévu est de 47 millions de dollars US, soit 26 milliards de FCFA.

Joseph SENE

Transport, Accès, Réforme

Les contours des projets du Second Compact sur l'énergie

Le Second Compact approuvé par les Etats-Unis d'Amérique vise à augmenter l'offre et la demande en électricité de qualité dans les zones rurales et péri-urbaines du Sénégal. Et de créer un cadre propice à l'amélioration de la viabilité financière et à la bonne gouvernance du secteur pour une fourniture de l'électricité en quantité et en qualité. Le directeur général adjoint-Programmes du MCA Sénégal II Pape Momar Lo dévoile les contours du Projet Transport, du Projet Accès et du Projet Réforme de ce Second Compact.

Activités phares

Pour impulser le secteur de l'électricité au Sénégal, un triumvirat de projets va être mis en œuvre dans le cadre du Second Compact.

S'agissant du Projet Transport, trois activités phares sont inscrites dans l'agenda du MCA Sénégal II.

L'activité 1 porte sur le développement à long terme du réseau HT (Haute Tension) autour de Dakar, a expliqué Pape Momar Lo, directeur général adjoint – Programmes du MCA Sénégal II, au cours de la rencontre avec les dirigeants de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar (CCIAD).

Ainsi, il est prévu des liens de 225 KV sous-marins (16 km), des liens de 225 KV souterrains (31 km), un nouveau poste de 225 KV au Cap des Biches, l'extension du poste de Kounoune à 225 KV et un nouveau poste de 225 KV à Bel Air.

Accès à l'électricité

Pour l'activité 2 du Projet Transport, il s'agira de faire l'ajout d'un transformateur de 80 MVA au poste de l'Aéroport, l'ajout d'un transformateur de 80 MVA au poste de Hann, l'ajout d'un transformateur de 80 MVA au poste de Touba et le remplacement des deux transformateurs de 40 MVA de Diass par des 80 MVA.

Pour sa part, l'activité du Projet Transport 3 a trait à la stratégie de réserve d'exploitation et au plan d'actions.

Zones de production

Quant au Projet Accès, il vise l'amélioration de l'accès à l'électricité en milieu rural et péri-urbain), a souligné Pape Momar Lo.

Dans ce sens, il est prévu l'extension et la densification du réseau dans la zone de culture de l'anacarde à Foundiougne (Région de Fatick).

De même, il est envisagé l'électrification de la zone de culture de la banane à Tambacounda et la densification du réseau dans la zone de riziculture irriguée dans le Département de Vélingara (Région de Kolda).

En outre, le programme va financer la réalisation de dorsales MT (Moyenne Tension) à Médina Yoro Foulah (Région de Kolda), à Bounkiling (Région de Sédhiou) et à Nioro (Région de Kaolack) . . .

Usages productifs

Concernant toujours le « volet offre » du Projet Accès, l'on note, au titre des activités prévues dans l'agenda, 481 km de lignes MT triphasées, 397 km de lignes MT monophasés et 650 km de lignes BT.

Avec le Second Compact approuvé par les USA, d'importants investissements seront injectés dans le secteur de l'électricité au Sénégal

Les projets du Second Compact vont impulser les secteurs productifs . . .

M. Lo a révélé que 325 villages seront électrifiés et 12.700 ménages vont bénéficier d'un raccordement.
Le directeur général adjoint-Programmes du MCA Sénégal II a promis un accompagnement pour le développement des usages productifs. Ce qui permettra de créer davantage de richesses et d'emplois pour les jeunes.
Les activités du volet « demande » du Projet Accès seront axées sur la facilitation aux raccordements, la conduite du changement et l'éducation des clients, ainsi que sur la facilitation de l'accès aux équipements et appareils.

Indicateurs de défauts

Le Projet Accès comporte aussi un volet « amélioration du réseau ». Les activités vont tourner autour de l'installation de disjoncteurs et d'interrupteurs aériens télécommandables sur le tronçon principal des longues dérivations et l'installation d'indicateurs de défauts.
Il est également prévu la restructuration de réseaux et le transfert de charges, le renforcement de la section de certaines dorsales de distribution et enfin l'installation de batteries de condensateurs, informe le spécialiste.

Améliorations visées

Pour sa part, le Projet Réforme du Second Compact a trois composantes. La composante axée sur la « gouvernance du secteur » vise l'amélioration du cadre légal et le renforcement des capacités du Ministère du Pétrole et des Energies (MPE) et de la planification sectorielle, ainsi que la participation accrue du secteur privé.
La composante « renforcement du régulateur » prévoit un appui à la Commission de Régulation du Secteur de l'Electricité, pour l'amélioration de la gouvernance « régulatoire » et l'amélioration de la substance « régulatoire ».
Enfin, la composante « renforcement de l'opérateur » comprend des actions en direction de la SENELEC. Les activités vont porter sur l'incitation à la performance, le renforcement de la gestion des réseaux transport et distribution et l'amélioration de la gestion environnementale.

Joseph SENE

. . . et impacter positivement 12 millions de Sénégalais

Amélioration du cadre, régulation, création de filiales, . . .

Les avantages des réformes dans le secteur de l'énergie

Le directeur général du MCA-Sénégal II Oumar Diop a mis en exergue les avantages des réformes dans le secteur de l'énergie au Sénégal, lors de la rencontre avec les autorités de la Chambre de Commerce de Dakar.

Commentant la première composante du Projet Réforme, il a souligné que le but visé est, entre autres, le renforcement des capacités des acteurs, l'amélioration du cadre en faveur du secteur privé . . .

Pour lui, arriver à un nouveau Code de l'électricité est un atout majeur pour le Sénégal. « Il y a énormément de nouveautés. Il y a beaucoup plus de transparence », a-t-il signalé.

La deuxième composante du Projet Réforme (qui sera déroulée dans le cadre du Second Compact) permettra d'avoir un régulateur fort et transparent, a ajouté Oumar Diop.

Les réformes dans le secteur de l'électricité vont entraîner la création d'une Holding SENELEC avec trois filiales

Mutation

Il a salué le changement de paradigme dans le secteur en faisant remarquer qu'on est passé à une Loi maintenant.

Ainsi, la Commission de Régulation du Secteur de l'Electricité (CRSE) sera transformée en Commission de Régulation du Secteur de l'Energie (CRSE), en prenant en compte les enjeux autour du pétrole et du gaz, suite à la découverte de gisements d'hydrocarbures.

La troisième composante du Projet Réforme qui porte sur le renforcement de l'opérateur en l'occurrence la SENELEC (Société Nationale d'Electricité) va aboutir à une filialisation.

Il y aura alors une Holding SENELEC avec trois filiales (production, transport et distribution) pour plus d'efficacité et d'efficience, a-t-il déclaré.

La filiale distribution et vente va offrir des opportunités d'investissements au secteur privé, selon lui.

S'agissant de la Commission de Régulation du Secteur de l'Energie, les commissaires seront choisis suivant leurs compétences.

Joseph SENE

Projets du Second Compact

Un paquet d'opportunités pour les entreprises

Le triumvirat de projets prévus dans le cadre du Second Compact pour changer le visage du secteur de l'électricité au Sénégal recèle des opportunités pour les entreprises.

Il sera procédé à un recrutement des entreprises qui vont réaliser les projets. Pour les appels à candidature, le secteur privé sera sollicité, a annoncé Pape Momar Lo, directeur général adjoint-Programmes du MCA Sénégal II.

Pour la passation des marchés le secteur privé sera appelé à soumissionner, a-t-il ajouté.

« Le Compact apporte des opportunités pour le secteur privé », a aussi insisté Oumar Diop, le directeur général du MCA-Sénégal II.

En plus des marchés à gagner, l'ensemble des opérateurs économiques est bénéficiaire du programme, a-t-il mentionné.

L'objectif est d'arriver à réduire le coût de l'électricité au Sénégal, de baisser les intrants de production ; ce qui va induire « plus de performance et davantage de créations d'emplois ».

Le directeur général du MCA a souligné que le Sénégal n'a pas de problème de production d'électricité. Une bonne partie de la production est assurée par des producteurs indépendants.

Par ailleurs, M. Diop a affirmé qu'il faut pousser les populations vers une utilisation productive de l'électricité.

Joseph SENE

Mise en œuvre du Second Compact

Le MCA mise sur la CCIAD pour la participation du secteur privé

Prévu pour une durée de 5 ans, le Second Compact démarre le 09 Septembre 2021. C'est dans cette perspective que les responsables du MCA Sénégal II misent sur la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar (CCIAD) pour une pleine participation du secteur privé dans la mise en œuvre.

Il est important que l'ensemble des parties prenantes soient associées dans le processus de mise en œuvre, après le processus de formulation, a expliqué Oumar Diop, le directeur général du MCA-Sénégal II, lors de la rencontre avec les autorités de la CCIAD.

« Identifiée comme étant une des organisations principales du secteur privé », la Chambre de Commerce a été saisie par la structure chargée de la gestion et du suivi afin de définir ensemble un cadre de collaboration pour la pleine participation du secteur privé dans la mise en œuvre du Compact.

La réussite passe par la participation du privé dans le secteur de l'électricité, a signalé le directeur, qui était accompagné de Pape Momar Lo, directeur général adjoint-Programmes et d'Ahmed Tidiane Ba, directeur juridique.

Courroie de transmission entre le secteur privé et les pouvoirs publics, la Chambre de Commerce va jouer un rôle éminemment important dans la mise en œuvre de ce Second Compact, a annoncé Oumar Diop.

Opportunités pour les entreprises

Etablissement public à caractère professionnel, la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar reste l'interface privilégiée des bailleurs à l'endroit du secteur privé, a souligné le président de la CCIAD Abdoulaye Sow.

Pour étayer ses propos, il a évoqué l'appartenance de l'Institution Consulaire aux réseaux des Chambres de Commerce à travers le monde et sa présence au Conseils d'Administration de certaines structures. En plus, la CCIAD dispose d'un Répertoire de près de 10.000 entreprises ressortissantes.

Le président de la CCIAD a déclaré que ce Second Compact est un programme à saluer. « L'impact va être visible. A l'arrivée, c'est l'entreprise qui va gagner et les populations seront positivement impactées », a argumenté M. Sow qui avait, à ses côtés, le secrétaire général Mbaye Chimère Ndiaye, des élus, des conseillers, des chefs de Départements et de Services.

Joseph SENE

Photo de famille entre la délégation du MCA Sénégal et l'équipe de la Chambre de Commerce de Dakar

Accès aux marchés du Second Compact

Le président de la CCIAD plaide pour les entreprises sénégalaises

Le président de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar (CCIAD) Abdoulaye Sow a plaidé pour la simplification du cahier des charges afin de permettre aux entreprises nationales (qui seront en compétition avec les compagnies étrangères) d'accéder aux marchés qui seront lancés dans le cadre du Second Compact.

« Il faut faire en sorte que, dans le cahier de charges, qu'il n'y ait pas trop de blocages qui empêcheraient à l'entreprise sénégalaise de compétir ».

C'est le plaidoyer que le président de la Chambre de Commerce de Dakar a lancé, au cours de la séance de travail avec les responsables du MCA Sénégal II. Pour Abdoulaye Sow, il faut organiser les entreprises pour qu'elles puissent bénéficier de ces 330 milliards de FCFA.

Etant donné que ce sont des fonds américains qui seront investis pour la réalisation des projets du Second Compact, les marchés sont mis en mode « appel d'offres international », a néanmoins précisé Oumar Diop, le directeur général du MCA Sénégal II.

« Ce sont des marchés extrêmement volumineux », a-t-il fait observer, en citant l'exemple du câble sous-marin de 225 KV, une infrastructure qui n'est pas réalisée dans beaucoup de pays en Afrique de l'Ouest.

M. Diop conseille ainsi aux entreprises sénégalaises de s'associer avec des partenaires étrangers.

Accompagnement

Pour augmenter les chances des opérateurs économiques locaux, le président de la CCIAD préconise également l'accompagnement des entreprises.

Certains opposent aux entreprises sénégalaises un argument relatif à la qualité des réalisations. Tout en reconnaissant la nécessité de mettre l'accent sur cet aspect, Abdoulaye Sow a toutefois battu en brèche la thèse qui tente de faire croire que la qualité vient de l'étranger.

En guise d'illustration, il a cité l'exemple de la route Ziguinchor-Tanaff (une localité située dans le Département de Goudomp, Région de Sédhiou), dans le cadre du Premier Compact dont le marché a été gagné par une compagnie étrangère.

« Les entreprises sénégalaises pouvaient faire mieux que cette entreprise étrangère. C'est une question de volonté politique », a-t-il fait observer.

Joseph SENE

Un plaidoyer a été lancé pour que les entreprises sénégalaises puissent gagner des marchés de ce Second Compact sur l'énergie

GUY GWETH, Président Centre africain de Veille et d'Intelligence économique (CAVIE)

« L'endettement de nos États s'est envolé au point d'approcher la barre des 60 % du PIB en 2020, soit plus de 6 points en 12 mois »

Le Centre africain de veille et d'Intelligence Economique (CAVIE) est une organisation panafricaine sans but lucratif dont le siège africain est à Yaoundé et le siège européen à Paris. Dans cette interview, Guy Gweth, président de ladite structure, analyse l'impact de la Covid-19 sur les économies africaines, évoque les enjeux de la Zone de Libre-échange continental africaine (ZLECAF), la souveraineté numérique du continent et la cybercriminalité en lien avec l'intelligence économique.

Selon le CAVIE, dans son Référentiel sur l'intelligence économique (IE), le concept est « d'abord un état d'esprit, c'est ensuite une volonté politique, c'est enfin un dispositif qui anime un processus légal, rapide, continu et sécurisé de collecte, de traitement, d'analyse et de transmission de renseignements utiles à la compétitivité des acteurs économiques ». Aujourd'hui, si vous aviez à faire un bilan des pas franchis par l'IE en Afrique, vous diriez ?

Eh bien, je vous répondrais en toute franchise que l'intelligence économique, la vraie, ne se raconte pas. Elle se pratique sans bruit. Sa discrétion est une de ses clés de réussite. Les Etats et entreprises qui appartiennent à cette catégorie en Afrique sont encore peu nombreux. A l'instar du Rwanda et du Maroc, leurs actions parlent pour eux. A l'opposé, il y en a qui tentent d'appréhender, à grand renfort de publicité, un concept dont la théorie est séduisante et la pratique exigeante. Cette catégorie est la plus peuplée, encouragée par une presse en ligne en quête de contenus et les réseaux sociaux. Au milieu, il y a des acteurs qui comprennent les enjeux sous-jacents et se donnent les moyens de se former auprès de praticiens pour en acquérir les réflexes, mécanismes, méthodes et outils adaptés au contexte africain. En tout état de cause, pour pratiquer l'intelligence économique, la vraie, il faut être en danger au point de trouver dans l'information le glaive et le bouclier, gages de survie et de victoire dans un environnement travaillé par l'hyper compétition et l'agressivité.

Ces deux dernières années, la pandémie de la Covid-19 a fini de provoquer une récession mondiale et une dégradation de la conjoncture économique sans précédent, surtout pour les pays africains. Alors quel rôle peut jouer l'Intelligence économique dans un tel contexte pour permettre aux pays africains de tirer leur épingle du jeu ?

Il est vrai qu'en 2020, les économies africaines ont accusé la pire récession de leur histoire. D'après les chiffres compilés par le CAVIE, les pertes de production cumulées imputables à la Covid pourraient atteindre 12% du PIB en 2020-2021. Le CAVIE analyse déjà l'impact sur l'emploi et adresse ses recommandations aux gouvernements locaux. L'endettement de nos États s'est envolé au point d'approcher la barre des 60 % du PIB en 2020, soit plus de 6 points en 12 mois. Le CAVIE surveille de près le risque de surendettement qui guette nos Etats et envoie des alertes aux autorités compétentes. Sur un plan plus général, le CAVIE regarde cette crise comme une formidable opportunité pour minimiser l'exposition du continent aux marchés extérieurs et accroître son autonomie en matière

d'alimentation, de santé, d'éducation, de défense et de production. Relever un tel défi passe par la mise à disposition rapide et sécurisée d'une information à haute valeur ajoutée aux décideurs qui en font la demande.

Le CAVIE mène la réflexion sur plusieurs thématiques, notamment la cybercriminalité, la Souveraineté numérique et la Sécurité des données en Afrique entre autres. Pour ces thèmes cités, quelle est l'importance de bien cerner les enjeux et de réussir à mettre en place une expertise locale ?

Cette question est assez pénible à aborder pour nous, car elle rend compte des résistances et de la léthargie que nous devons encore affronter chez certains décideurs locaux. Depuis une demi-douzaine d'années, nous militons pour la création d'unités spéciales dédiées à la cyberdéfense au sein de nos armées. Au mieux, on se dépêche lentement, tout autant que lorsqu'il faut légiférer sur la protection des données à caractère personnel. Faute d'intégrer le cyberespace comme champ de guerre, au même titre que la terre, la mer, l'air et l'espace, de nombreux Etats ont abandonné un pan critique de leur souveraineté au profit des puissances, des firmes multinationales et du crime organisé. Il est vital que les Etats africains aient la maîtrise de leur cyberespace.

L'Afrique doit aller à la conquête de nouveaux marchés, travailler à avoir plus de valeur sur ses matières premières, selon vous, sur quelles orientations mettre l'accent par le biais de l'intelligence économique, pour appuyer les opérateurs économiques africains ou le secteur privé africain d'une manière générale ?

Vu du CAVIE, la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), en vigueur depuis le 1er janvier 2021, est le chantier prioritaire des opérateurs privés et même du secteur public africain dans leur globalité. Au lieu d'acheter et de vendre au loin, en payant un lourd tribut à la planète et en s'exposant aux fluctuations des marchés internationaux, le challenge est d'accroître les échanges commerciaux intra-africains, par la transformation, l'élimination progressive des barrières tarifaires et non tarifaires. Avec 1,3 milliards de consommateurs, la ZLECAf constitue le plus vaste marché auquel sont exposées nos entreprises. Pour mener à bien ce gigantesque projet, leaders politiques et opérateurs économiques ont besoin d'informations à haute valeur ajoutée pour apprécier l'évolution des forces, faiblesses, menaces et opportunités auxquelles leurs entités sont exposées. Une fois ces besoins clairement exprimés, la mission de la communauté africaine de l'intelligence économique est d'aller faire les courses… en toute rapidité, agilité, sécurité et légalité.

Si vous aviez un plaidoyer à faire dans l'adoption de l'intelligence économique dans toutes les sphères en Afrique, quels seraient vos messages ?

Il me semble qu'en Afrique, la nouvelle génération des décideurs du public et du privé comprend globalement les enjeux de l'information stratégique aujourd'hui. Pour en accompagner quelques-uns, je puis affirmer que cette génération est consciente qu'après les quatre éléments que sont la terre, l'air, l'eau et le feu, il y a l'information. La vraie question est de savoir comment la capter de manière sélective, optimale, rapide et sécurisée pour la transformer en outil d'aide à la décision en contexte concurrentiel. C'est toute la raison d'être des dispositifs d'intelligence économique clés en main et sur mesure que le CAVIE propose désormais aux Etats, entreprises faitières telles que les chambres de commerce ou les organisations patronales et syndicales.

Pouvez-vous nous faire une présentation du CAVIE dans ses grandes lignes ?

Le CAVIE est une organisation panafricaine sans but lucratif dont le siège africain est à Yaoundé et le siège européen à Paris. Créé le 03 août 2015 et aujourd'hui présent dans 38 pays, le CAVIE est l'organisme de référence en matière d'audit, de formation et de mise en place de dispositifs de veille et d'intelligence économique adaptés au contexte africain. Le Centre a pour principales missions d'aider les acteurs africains à défendre leurs marchés domestiques, à conquérir les marchés extérieurs et à influencer les normes qui régissent leurs activités en Afrique comme à l'international. Le CAVIE surveille en permanence 12 secteurs clés de l'économie africaine, du profil des acteurs à leurs opérations, en passant par le contexte et la règlementation. Parmi ses nombreuses références : la Présidence de la république de Côte d'Ivoire et celle du Togo, l'Assemblée nationale du Cameroun et celle du Congo, l'Association fédérale des PME allemandes, la Chambre de commerce du Burkina et du Togo, le Club des directeurs de sécurité du CAC 40, le patronat et le Contrôle supérieur de l'Etat du Cameroun, de nombreuses entreprises telles que la Mauritius Commercial Bank, Togo Invest, Sunu Assurances, le groupe Castel ou la Caisse de dépôts et consignations du Sénégal, etc.

Entretien réalisé par
EL Hadji Sady NDIAYE

Signature Accord de Coopération

La CCIAD et le CSEAA fixent les bases d'un nouveau partenariat

Renforcer les secteurs privés saoudiens et sénégalais, par le biais d'investissements sur des secteurs porteurs au Sénégal, c'est tout le sens de l'Accord de Coopération entre le Conseil Supérieur de l'économie arabo-africaine (CSEAA) et la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar (CCIAD).

En visite au Sénégal, le Dr Hany Hassan Abu-Zaid, président du CSEAA conduisant une délégation a procédé ce 30 août avec le président de la CCIAD, Abdoulaye Sow, à la signature de l'Accord de Coopération entre les deux institutions. Selon le président de la CCIAD, cette rencontre fait suite à la forte délégation d'hommes d'affaires saoudiens, conduite par son Excellence Babacar Sarr, Consul du Sénégal à Djeddah. D'après Abdoulaye Sow, lors de cette visite, la possibilité de signer un accord de coopération, entre le CSEAA et la CCIAD, devant poser les bases de notre partenariat, avait été évoquée. Il soutient que l'Accord de Coopération signé est en parfaite adéquation avec notre souhait de hisser de façon conséquente, les échanges commerciaux entre nos milieux d'affaires respectifs, tout en nous inscrivant dans un cadre beaucoup plus global de la coopération multilatérale. Ainsi, le président de la CCIAD a formulé le vœu que l'Accord signé « puisse porter tous les espoirs de nos deux institutions et partant, ceux de nos membres et chefs d'entreprises ».

Pour sa part, le président du CSEAA, le Dr Hany Hassan Abu-Zaid dira d'abord que sa présence au Sénégal, est une façon de répondre à l'invite du président Macky Sall à investir en Afrique. Il a par la suite, remercié les autorités de la CCIAD dans la diligence de parapher un Accord de partenariat entre les deux structures. Par ailleurs, un planning de rencontres entre les hommes d'affaires des deux structures sera arrêté pour renforcer les liens d'échanges et d'investissements.

EL Hadji Sady NDIAYE

Gestion du quartier de la gare de Dakar

La CCIAD et SENTER signent une convention de partenariat

Le démarrage prochain attendu du Train Express Régional (TER) et le projet ficelé de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar (CCIAD), de construire son nouveau siège en face de la gare de Dakar, présagent la nécessité de travailler en synergie pour les deux entités. Ainsi, une convention de partenariat d'une durée de 2 ans a été paraphée entre les autorités de la CCIAD et SENTER.

Pour le président de l'Institution consulaire de Dakar, Abdoulaye Sow, avec le démarrage prochain des activités du TER, la gare de Dakar sera un carrefour stratégique au cœur de la ville Dakar. Il indique que la CCIAD et la SENTER vont cohabiter et travailler dans un même environnement. Ainsi, selon le président de la Chambre de Commerce de Dakar, les deux institutions doivent évoluer dans une synergie bénéfique à l'économie de la région de Dakar. Il s'agira de jouer la carte de la complémentarité et d'anticiper sur toutes les initiatives pouvant participer au rayonnement des activités des deux entités, estime Aboulaye Sow. Ainsi, ce dernier a pris l'engagement de veiller avec ses équipes, au respect scrupuleux des orientations de la convention de partenariat.

Dans son speech, le Directeur général de la SENTER, Abdou Ndéné Sall souligne que sa structure en charge de la gestion, de l'exploitation et de la maintenance du patrimoine du Train Express Régional, a, entre autres missions, le développement et la valorisation de l'ensemble des actifs issus des investissements réalisés dans le cadre du projet TER, de même que les em-prises affectées ou impactées par ledit projet. D'après le DG de SENTER, la gare de Dakar doit guider l'ensemble des réflexions urbaines, dans son quartier pour lequel il constitue le centre. C'est pourquoi, il soutient qu'il est donc primordial pour la SENTER, qui a en charge le TER, de nouer des partenariats avec les autres acteurs clés du développement territorial au sein de la ville de Dakar, dont la Chambre de Commerce fait partie. Selon Abdou Ndéné Sall avec le projet de nouveau siège, la CCIAD va participer à la reconfiguration complète du quartier de la gare de Dakar, à travers son projet immobilier d'ampleur jamais égalée dans la Capitale sénégalaise. A cet effet, il annonce que la SENTER entend apporter à la CCIAD les expertises techniques et financières pour la réussite de cet important projet, afin d'établir le lien fonctionnel nécessaire entre la gare, son environnement et projet ; et assurer la cohérence d'ensemble du projet par rapport à son environnement.

El Hadji Sady NDIAYE

Sphère Ministérielle
Diamniadio
Bâtiment C

TEL : 33 869 21 20
Site Web :
www.commerce.gouv.sn

Demande d'autorisation de fabrication et de mise en vente (FRA)

Le numéro de FRA autorise la fabrication, la transformation et le conditionnement et la mise en vente de tous produits destinés à l'alimentation humaine ou animale au Sénégal. Cette autorisation relève du Ministère du Commerce et des PME et plus précisément de la Direction du Commerce Intérieur par le biais de la Division de la Consommation et de la Sécurité des Consommateurs.

La composition du dossier

Il s'agit de soumettre à l'administration du commerce une demande d'autorisation de fabrication et de mise à la consommation adressée au chef de division. Il doit être précisé dans la demande la nature du produit, le type d'emballage ainsi que les différents conditionnements utilisés. La lettre doit être accompagnée de :

- 4 échantillons du produit aux fins d'analyses ;
- La maquette d'étiquette et/ou de l'emballage ;
- du certificat d'analyses du produit ;
- du certificat d'inscription au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier ;
- du process de fabrication, le cas échéant

L'adresse de dépôt du dossier : Division de la Consommation et de la Sécurité des Consommateurs

Etude de la Demande

La demande d'autorisation de fabrication et de mise sur le marché va subir la procédure suivante :

- une phase d'analyses des échantillons par un laboratoire agrée par le Ministère ;
- une évaluation des maquettes d'étiquette ou 'emballage accompagnant la demande d'autorisation aux fins de conformité avec les mentions réglementaires ;
- une phase d'analyse des échantillons par un laboratoire agrée par le Ministère ;
- une inspection des locaux par les agents de la DCSC qui sont localisés sur l'étendue du territoire ;

L'autorisation n'est délivrée que lorsque :

- le produit satisfait aux critères d'innocuité (qualité microbiologique et chimique satisfaisante)
- l'étiquetage du produit ainsi que l'emballage sont conformes aux exigences réglementaires
- le local de fabrication et les employés répondent aux normes en matière d'hygiène et de salubrité

L'autorisation est délivrée suivant un code.
Exemple : 999/2007/FRA

Validité de l'autorisation FRA

L'autorisation FRA est valable au Sénégal et constitue le cas échéant une exigence pour l'obtention du certificat d'origine à l'exportation.
Elle est remise en cause en cas de constat d'innocuité ou de non-conformité du produit avec les spécifications enregistrées.
Tout changement dans la composition du produit requiert la formulation d'une nouvelle demande d'autorisation.
L'administration doit obligatoirement être informée de tout changement dans l'étiquetage ou dans le conditionnement du produit. Il en est de même en cas de changement d'adresse du lieu de fabrication ou de cession de l'unité de production à un nouveau propriétaire.

Coût de l'autorisation FRA

Le demandeur d'une autorisation doit s'acquitter de certains frais relatifs exclusivement aux analyses microbiologiques et/ou chimiques du produit. Le montant de ces analyses varie en fonction des tarifs fixés par le laboratoire, de la nature du produit et de la complexité des analyses demandées.
Le paiement des frais d'analyses intervient soit au dépôt de la demande ou à la sortie des résultats d'analyses et de la délivrance de la facture établie par le laboratoire attestant du montant acquitté.

Pré requis

1.Pour garantir un niveau d'hygiène et de salubrité acceptable, l'entreprise doit mettre l'accent sur 5 éléments :

Les conditions de conservation de la matière première (respect des barèmes de conservation, rangement des produits, etc.)
Les méthodes de travail qui doivent respecter les normes alimentaires (respect de la marche en avant, respect des barèmes de préparation, etc.)
Une bonne hygiène de la main d'œuvre (tenue de travail, lavage des mains, bonne santé sanitaire, etc.)
Le matériel adéquat à l'activité (nature et état d'entretien, etc.)
Le milieu de travail qui doit être conforme aux normes (spacieux, alimenté en eau, exempts de contaminants).
Le respect de ces principes permet d'obtenir deux certificats qui peuvent être joints à la demande lors du dépôt du dossier pour faciliter la procédure. Il s'agit :
- Du certificat de salubrité délivré par la direction de l'Hygiène Public (DHP) qui atteste de la conformité des locaux abritant l'activité ou le produit contrôlé
- Du certificat médical du personnel opérant dans les unités qui peut être obtenu auprès de tout médecin

2.le respect des normes d'étiquetage
L'emballage contenant le produit ou l'étiquette y apposée doit porter de façon visible et lisible les mentions suivantes :
- la nature du produit
- la composition du produit
- le nom et l'adresse du fabricant
- le poids ou le volume
- la marque (éventuellement)
- la date de fabrication et d'expiration
- le numéro d'autorisation FRA
(ex : Aut.___/2007/FRA)

NB : est interdit toute indication ou tout signe susceptible de créer dans l'esprit de l'acheteur une confusion sur la nature, le volume ou le poids, sur les qualités substantielles du produit mis en vente, ou sur l'origine du produit (article 7 du décret 68-507).

ETUDE DE MAITRE EDMOND BADJI, NOTAIRE
CIRCONSCRIPTION TERRITORIALE DE LA COUR D'APPEL DE SAINT-LOUIS
RÉPUBLIQUE DU SENEGAL – REGIONS DE LOUGA, SAINT-LOUIS ET MATAM
RÉSIDENCE A LOUGA, BOULEVARD DU PRESIDENT ABDOU DIOUF
B.P. 520 LOUGA (SENEGAL)
Téléphones : (221) 33.967.48.12 / 77.652.44.54 / 76.879.47.16 / 70.563.67.30

CONSTITUTION DE LA SUARL : " L'OPTION SARL "

CONSTITUTION DE LA SOCIETE UNIPERSONNELLE A RESPONSABILITE LIMITEE (SUARL) "L'OPTION SARL"

Aux termes d'un acte reçu par Maître Edmond BADJI, Notaire à LOUGA, le 07 Août 2021, il a été constitué une Société Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (SUARL) aux caractéristiques suivantes :

Dénomination sociale : « L'OPTION SARL » ;
Capital Social : CENT MILLE FRANCS CFA (100.000 FCFA) intégralement souscrit et libéré en numéraires ;
Siège Social : LOUGA, au quartier dit ''CITE DJILY MBAYE'' ;
Objet social au Sénégal et à l'étranger :
- L'exploitation d'une société de médias – d'actualités et site web d'actualités ;
- La création, l'acquisition, la location, la prise en location-gérance de tous fonds de commerce, la prise à bail, l'installation, l'exploitation de tous établissements, fonds de commerce se rapportant à l'une ou l'autre des activités spécifiées ;
- Enfin plus généralement, la participation directe ou indirecte de la société dans toutes opérations financières, immobilières ou mobilières, et dans toutes entreprises commerciales ou industrielles pouvant se rattacher à l'objet social ou à tout objet similaire ou connexe.

Durée : 99 ans ;
Gérant : Monsieur Saër Abdoulaye THIAM, Gestionnaire, demeurant à LOUGA, au quartier dit «CITE BAGDAD».

DEPOT DE DEUX EXPEDITIONS DES STATUTS AU GREFFE DU TRIBUNAL DE GRANDE INSTANCE DE LOUGA LE 11 AOÛT 2021.

IMMATRICULATION AU R.C.C.M. DE LOUGA LE 11 AOÛT 2021 SOUS LE N° SN-LGA-2021-B-1071.

POUR EXTRAIT ET MENTION.
MAITRE EDMOND BADJI, NOTAIRE

ETUDE DE MAITRE EDMOND BADJI, NOTAIRE
CIRCONSCRIPTION TERRITORIALE DE LA COUR D'APPEL DE SAINT-LOUIS
RÉPUBLIQUE DU SENEGAL – REGIONS DE LOUGA, SAINT-LOUIS ET MATAM
RÉSIDENCE A LOUGA, BOULEVARD DU PRESIDENT ABDOU DIOUF
B.P. 520 LOUGA (SENEGAL)
Téléphones : (221) 33.967.48.12 / 77.652.44.54 / 76.879.47.16 / 70.563.67.30

DISSOLUTION DE LA SUARL : " SOCIETE DABAKH MALICK " (S.D.M.)

DISSOLUTION DE LA SOCIETE UNIPERSONNEL A RESPONSABILITE LIMITEE (SUARL) " SOCIETE DABAKH MALICK " (S.D.M.)

Aux termes d'un acte reçu par Maître Edmond BADJI, Notaire à LOUGA, le 02 Août 2021, il a été décidé par l'Associé Unique de procéder à la dissolution de la Société Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (SUARL) dénommée « SOCIETE DABAKH MALICK », en abrégé « S.D.M. », au capital social de UN MILLION DE FRANCS CFA (1.000.000 FCFA) intégralement souscrit et libéré en numéraires, ayant son siège social à DAHRA, au Marché Central de DAHRA DJOLOFF, et immatriculée au R.C.C.M. DE LOUGA SOUS LE N° SN-LGA-2008-B-0319.

DEPOT DE DEUX EXPEDITIONS DES STATUTS AU GREFFE DU TRIBUNAL DE GRANDE INSTANCE DE LOUGA LE 04 AOÛT 2021.

RADIATION AU R.C.C.M. DE LOUGA LE 04 AOÛT 2021 SOUS LE N° SN-LGA-2021-M-1032.

POUR EXTRAIT ET MENTION.
MAITRE EDMOND BADJI, NOTAIRE

CONSTITUTION DE LA SOCIETE : " CONSORTIUM D'ENTREPRISES EN PRODUCTION ANIMALE ET VEGETALE "

CONSTITUTION DE LA SOCIETE A RESPONSABILITE LIMITEE (SARL) " CONSORTIUM D'ENTREPRISES EN PRODUCTION ANIMALE ET VEGETALE " (C.E.P.A.V.)

Aux termes d'un acte reçu par Maître Edmond BADJI, Notaire à LOUGA, le 07 Août 2021, il a été constitué une Société à Responsabilité Limitée (SARL) aux caractéristiques suivantes :
Dénomination sociale : **« CONSORTIUM D'ENTREPRISES EN PRODUCTION ANIMALE ET VEGETALE», en abrégé « C.E.P.A.V. »** ;
Capital Social : UN MILLION DE FRANCS CFA (1.000.000 FCFA) intégralement souscrit et libéré en numéraires ;
Siège Social : SAINT-LOUIS, au lieudit ''BOUDIOUCK'', Lot N° 637 ;
Objet social au Sénégal et à l'étranger :
- L'enseignement général et professionnel ;
- La création et l'exploitation d'écoles et d'établissements de formation, notamment l'école de formation ''LIVESTOCK BUSINESS SCHOLL'' (L.B.S.) ;
- Le conseil en entrepreneuriat, l'exploitation d'un bureau d'études techniques ;
- La création et l'exploitation d'une clinique vétérinaire et d'un cabinet de soins vétérinaires ;
- La production et la transformation, le commerce et la distribution, le transport, la logistique, l'import-export, la restauration, la commercialisation de divers produits et la prestation de divers services ;
- Et plus généralement, toutes opérations commerciales, industrielles et financières, mobilières, immobilières pouvant se rattacher à l'un quelconque des objets précités ou à tous objets similaires ou connexes ainsi que toute participation directe ou indirecte sous quelque forme que ce soit dans les entreprises poursuivant les buts précités.

Durée : 99 ans ;

Gérant : Madame Marie Suzanne Dibor DIOUF, Gestionnaire de Projets, demeurant à DAKAR, au lieudit «OUEST FOIRE», CITE AELMAS, N° 177.

DEPOT DE DEUX EXPEDITIONS DES STATUTS AU GREFFE DU TRIBUNAL DE GRANDE INSTANCE DE SAINT-LOUIS LE 12 AOÛT 2021.

IMMATRICULATION AU R.C.C.M. DE SAINT-LOUIS LE 12 AOÛT 2021 SOUS LE N° SN-STL-2021-B-2252.

POUR EXTRAIT ET MENTION.
MAITRE EDMOND BADJI, NOTAIRE

MAITRE MOMAR GUEYE, NOTAIRE INTERIMAIRE
DE LA CHARGE DE SAINT-LOUIS 1
100, Rue Adanson x 195, Rue Abdoulaye Yaré Fall Île-Nord
B.P : 200 SAINT-LOUIS (République du Sénégal).

CONSTITUTION DE SOCIETE : « EXIMAG SAINT-LOUIS -SA »

STATUTS : 09 Août 2020
DENOMINATION SOCIALE :
« EXIMAG SAINT-LOUIS -SA »
CAPITAL SOCIAL : 10.000.000 F CFA
SIEGE SOCIAL: SAINT-LOUIS (Sénégal), HLM, Sor, Villa N°431
RCC N°SN-STL -2021-B-2103

CONSTITUTION DE SOCIETE

FORME : Société Anonyme avec Administrateur Général
OBJET SOCIAL : La société a pour objet dans la République du Sénégal comme à l'Etranger :
• Energie
• BTP
• Import-Export
• Négoce
• Recherche et intermédiation financière
• Agrobusiness
• Commerce général
• Immobilier dans toutes ses formes
EXERCICE SOCIAL : il commence le 1er Janvier et se termine le 31 Décembre de chaque année.
Par exception, le premier exercice social commence à compter de l'immatriculation de la société au Registre du Commerce jusqu'au 31 Décembre 2022.
Est désigné comme Administrateur Général, **Monsieur Thierno SOW**.
Et comme Commissaires aux comptes ont été désignés pour une durée de deux (02) ans :
Le Cabinet d'Expertise Comptable « KOF-EXPERTS », sis à l'avenue Général De Gaule, Immeuble Prévoyances Assurances, deuxième étage, SAINT-LOUIS (Sénégal), en qualité de Commissaire aux comptes Titulaire.
Et Moussa SY Expert-comptable, Almadies Carrefour BICIS/UBA, Dakar (Sénégal), en qualité de Commissaire aux Comptes Suppléant.

Deux expéditions de l'acte dont s'agit ont été déposées au Greffe du Tribunal de grande Instance de SAINT LOUIS (Sénégal), tenant lieu de Tribunal du Commerce.

EXTRAIT ET MENTION
Me Momar GUEYE,
NOTAIRE INTERIMAIRE

OPPORTUNITITES D'AFFAIRES

INVESTISSEMENT

L'ambassade du Sénégal à Ryad, en Arabie saoudite vous informe des opportunités d'investissements en Ouganda dans différents secteurs économiques.
Pour de plus amples informations visitez le site :
www.ugandainvest.go.ug
ou l'Ambassade du Sénégal en arabie Saoudite :
Tél : (9661) 454 2144& 2647769.

INVESTISSEMENT

L'Ambassade du Sénégal en Arabie saoudite, informe les Etats membres des opportunités d'investissement au Tadjikistan dans divers Secteurs économiques, notamment dans la filière coton textile.
Pour de plus amples informations veuillez contacter :
L'Ambassade du Sénégal en arabie Saoudite
Tél : (9661) 454 2144& 2647769.

FOIRE & SALON

Nous vous informons de la tenue de la 3e édition preventica international qui assure l'organisation de congrès, salons, pour la promotion des thématiques de santé, sécurité, au travail, protection incendie, sécurité Numérique, sécurité routière, Risques majeures, sureté des organisations.
Elle se déroulera les 9, 10, 11, Novembre 2021.
Pour de plus amples informations, veuillez consulter le site web www.preventica.africa.com ou contacter les organisateurs au 5, Avenue Hassan 2 Dakar
Tel : +221 776719570

MAITRE MOMAR GUEYE, NOTAIRE INTERIMAIRE
DE LA CHARGE DE SAINT-LOUIS 1
100, Rue Adanson x 195, Rue Abdoulaye Yaré Fall Île-Nord
B.P : 200 SAINT-LOUIS (République du Sénégal).

CONSTITUTION DE SOCIETE : « NDAR INCUB »

STATUTS : 04 juillet 2021
DENOMINATION SOCIALE: « NDAR INCUB »
CAPITAL SOCIAL : 1.000.000 F CFA
SIEGE SOCIAL: SAINT-LOUIS (Sénégal), Santhiaba
RCC N°SN-STL -2021-B-2134

CONSTITUTION DE SOCIETE.

FORME : Société par Actions Simplifiées
OBJET SOCIAL : La société a pour objet dans la République du Sénégal comme à l'Etranger :
• Accompagnement des porteurs de projets ;
• La formation et le coaching;
• Etude de projet, de marché et de faisabilité ;
• Evènementiel
• E-commerce
• Economie Numérique et digitale;
• Energie renouvelable et hydrocarbure
• Elevage, agriculture, pêche, pisciculture et transformation de tous produits agricoles et halieutiques
• Commerce général
• Transport
• Multiservices et prestation de services
• La prise de participation de la société à toutes sociétés ou entreprises sénégalaises ou étrangères, créée ou à créer, susceptibles de concourir à la réalisation de l'objet social ci-dessus défini et ce par tous moyens notamment par voie d'apport, de souscription ou d'achat d'actions, de parts sociales ou de parts d'intérêts, de fusion, d'association en participation, d'alliance ou de commandite.
EXERCICE SOCIAL : il commence le 1er Janvier et se termine le 31 Décembre de chaque année. Par exception, le premier exercice social commence à compter de l'immatriculation de la société au Registre du Commerce jusqu'au 31 Décembre 2022.
Administration : Monsieur Moussa NGOM est nommé en qualité Directeur Général de ladite société. Il jouit, vis-à-vis des tiers, des pouvoirs les plus étendus.
Il accomplit tous les actes et opérations relatifs à l'objet de la société.

Deux expéditions de l'acte dont s'agit ont été déposées au Greffe du Tribunal de Grande Instance de SAINT-LOUIS (Sénégal), tenant lieu de Tribunal du Commerce.

EXTRAIT ET MENTION
Me Momar GUEYE,
NOTAIRE INTERIMAIRE

OFFRE DE SERVICES

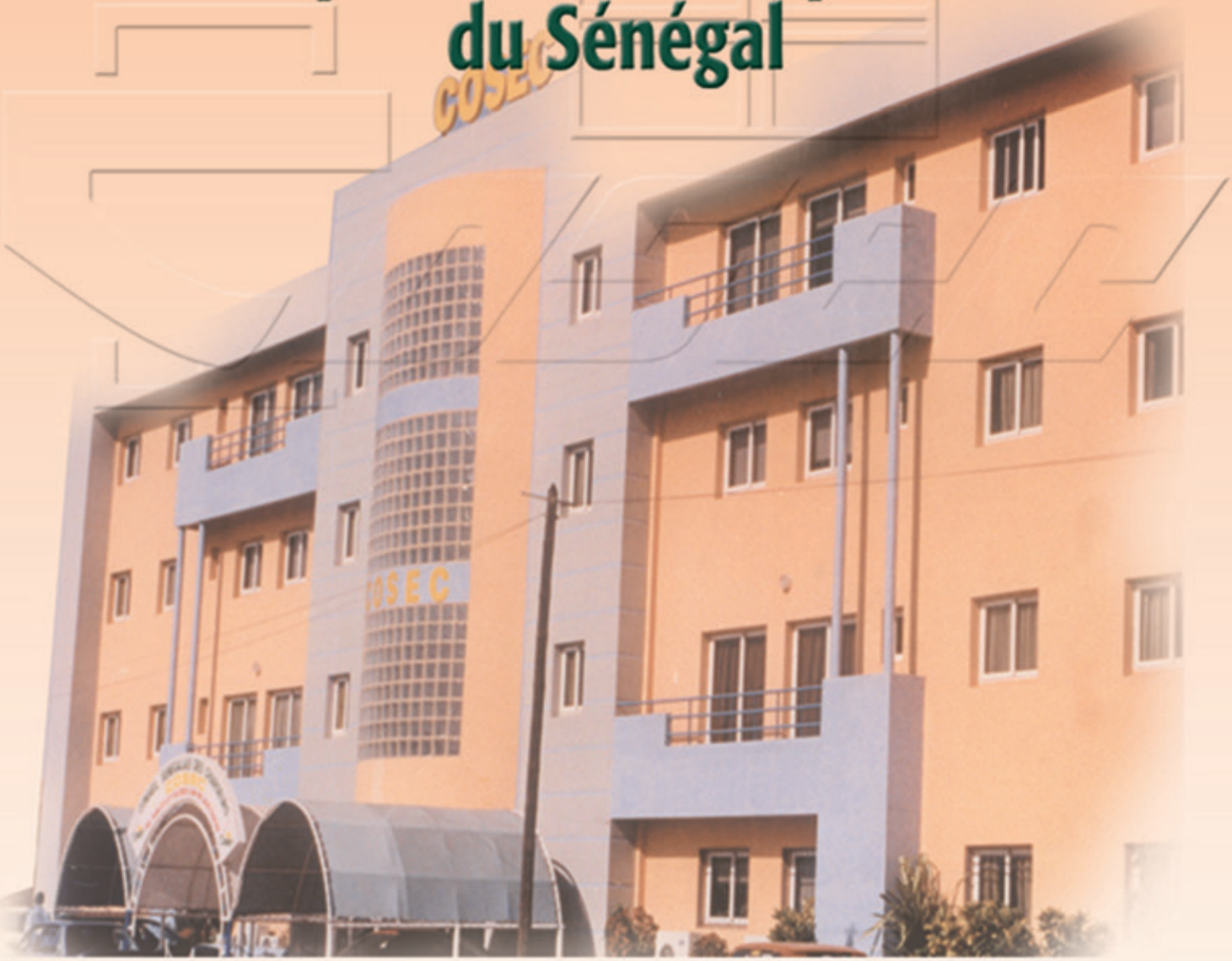
Madame Angèle Mbissine Dione, 30 ans, titulaire d'un **Master II en Biotechnologies végétales et microbiennes** offre ses services aux entreprises de productions agricoles, aux industries agroalimentaires, en qualité de **Chef Production, Responsable Qualité**.
Elle peut également apporter son expérience aux groupements professionnels de producteurs, aux secteurs de l'agronomie, de l'environnement et de l'alimentation.

Tel : (+221) 77 221 07 01
Email : angele.dione@gmail.com

CONSEIL SENEGALAIS DES CHARGEURS

N° 6 Avenue Malick Sy x Autoroute face Colis Postaux - BP. 1423 - Dakar SENEGAL
Tél. (221)849.07.07 - Fax. (221)823.11.44 - Télex. 51295 CO.SE.C SG - e-mail: cosec@cosec.sn

Un organisme pour la promotion et l'assistance aux importateurs et exportateurs du Sénégal



PORT AUTONOME DE DAKAR

Un port, moteur de l'émergence

MISSION

Un acteur logistique au service des économies ouest africaines

OBJECTIFS

39 POINTS NPS UNE SATISFACTIOIN CLIENT

100 MILLIARDS DE CHIFFRE D'AFFAIRES A L'HORIZONS 2023

15% RENTABILITÉ

Amélioration de la Fluidité

UN PORT PERFORMANT ET FLUIDE

UNE OFFRE INNOVANTE POUR LES SERVICES ET LES CONTENEURS

UNE ORGANISATION ET DES RH AGILES ET PERFORMANTES

DES PARTENARIATS STRATEGIQUES POUR UN HUB REGIONAL

21, Bld de la Libération
B.P. : 3195 Dakar/Sénégal
Tél. : +221 33 849 45 45
Fax : +221 33 823 36 06
www.portdakar.sn

Certifié pour mériter votre confiance

afaq ISO 9001 Qualité