

PROJET DE RIPOSTE ET DE RÉSILIENCE DE L'AGRICULTURE FACE À LA COVID-19 (CORRAP)

Juillet 2020 - Janvier 2023

CE QU'IL FAUT RETENIR !



JANVIER 2023

AVANT-PROPOS

Le Sénégal aspire à devenir un pays émergent d'ici 2035 avec une croissance économique à deux chiffres pour les prochaines années. L'agriculture, un des secteurs clés de l'économie sénégalaise et qui emploie près de la moitié de la population, est clairement un secteur pivot dans la réalisation de cet objectif ambitieux. Le PIB agricole a connu une hausse importante durant ces dernières années. En effet, il est évalué à 1 217 milliards de FCFA en 2018, soit une hausse de 9,1% par rapport à 2017. Le secteur contribue à hauteur de 9,4% du PIB national et de 62,8% de la valeur ajoutée (en terme nominal) du secteur primaire (Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie, Situation Economique et Sociale du Sénégal, 2017-2018). La crise de la pandémie survenue en début 2020 a indubitablement touché le monde rural et le secteur agricole caractérisés par l'informalité de la quasi-totalité des unités de production. L'interdiction de rassemblement le 13 mars, survenue à la suite de la pandémie, l'état d'urgence proclamé le 23 mars avec des mesures d'endiguement, notamment la restriction des déplacements interurbains, et la suspension des marchés hebdomadaires ou « louma » ont paralysé le secteur.

Face à cette situation, le pays a connu un sursaut national d'élan de solidarité qui a vu la contribution humaine, financière et matérielle de l'ensemble des parties prenantes du pays. De part et d'autre, les acteurs nationaux, les partenaires techniques et financiers ont contribué à la concrétisation du plan de riposte et de résilience élaboré par les pouvoirs par l'Etat du Sénégal.

Eu égard à son expertise dans la mise en œuvre des politiques publiques agricoles, ICCO part of Cordaid a élaboré, sur sollicitation de la Fondation Mastercard, dans une approche de cocréation le projet de riposte et de résilience de l'agriculture sénégalaise face à la covid 19 (CORRAP). Lequel projet est financé à hauteur de 3,8 millions de dollar par la Fondation MasterCard (MCF).

Ce livret revient sur les grandes lignes du projet, les leçons apprises et les réalisations qui sont le fruits de partenariats entre ICCO, MCF, RESOPP (Réseau des Organisations Paysannes et Pastorales du Sénégal), MLOUMA, des organisations de producteurs, des Institutions de Micro-Finance (IMF), et divers autres acteurs des chaînes de valeurs agricoles.

Nous espérons que cette brochure servira à informer et à inspirer l'écosystème des acteurs du développement agricole à travers les exemples éclairants partagés. Il devrait contribuer à aider à développer des idées plus innovantes pour des changements durables dans la vie des agriculteurs ruraux, conduisant à une croissance économique inclusive, une création de richesse additionnelle et s'inscrire sur la voie de l'émergence du Sénégal.

Idrissa BA
Directeur Pays Sénégal
ICCO Part of Cordaid

Contexte

La crise de la pandémie survenue en début 2020 a indubitablement touché le monde rural et le secteur agricole caractérisés par l'informalité de la quasi-totalité des unités de production. Pour freiner la propagation du virus une batterie de mesure a été prise sur l'étendue du territoire national. L'interdiction des rassemblements, l'état d'urgence proclamé avec des mesures d'endiguement, notamment la restriction des déplacements interurbains, et la suspension des marchés hebdomadaires ou « louma » ont paralysé le secteur.

Dans l'immédiat le secteur agricole a connu des dysfonctionnements qui ont touché l'ensemble des acteurs des chaînes de valeurs :

- Les fournisseurs d'intrants sont confrontés à des défis de fourniture d'intrants en raison des restrictions de voyage, de l'accès au financement et de l'approvisionnement auprès des entreprises internationales
- L'accès des agriculteurs aux ressources financières pour acheter des intrants est limité
- L'accès des agriculteurs à la formation est sévèrement limité en raison des services limités fournis par les ONG et d'autres organisations.
- Les agriculteurs font face à d'énormes difficultés pour commercialiser leurs produits agricoles, en raison de la fermeture des marchés locaux, mais aussi et surtout en raison des restrictions de transport.

A propos du CORRAP

Face à ces contraintes, ICCO Part of Cordaid a développé en partenariat avec la Fondation Mastercard le projet CORRAP pour venir au chevet des chaînes de valeurs agricoles.

Covid-19 Recovery and Resilience Agriculture Project (Projet de Riposte et de Résilience de l'Agriculture face à la Covid-19) est un projet d'une durée de 2 ans et demi (2020-2022) mis en œuvre par ICCO Coopération financé par la Fondation Mastercard dans le cadre de son vaste programme de riposte et de résilience à la Covid-19. Il a été implémenté dans 11 régions du Sénégal à savoir Thiès, Louga, Saint Louis, Matam, Kaolack, Diourbel, Fatick, Kaffrine, Tambacounda, Kolda et Sédhiou.

Spécifiquement, dans le cadre du volet « Accès au pompage solaire », la région de Ziguinchor a également été touchée.

Le projet visait à appuyer la relance de l'agriculture sénégalaise face aux conséquences de la crise de la covid-19 et à renforcer la résilience des chaînes de valeurs agricoles à travers la sécurisation des chaînes d'approvisionnement en intrants et extrants et la digitalisation de ces chaînes de valeurs. Ce projet visait à toucher à terme 80 000 petits producteurs, dont plus de 40 000 femmes et 24 000 jeunes hommes et femmes de 18 à 35 ans.



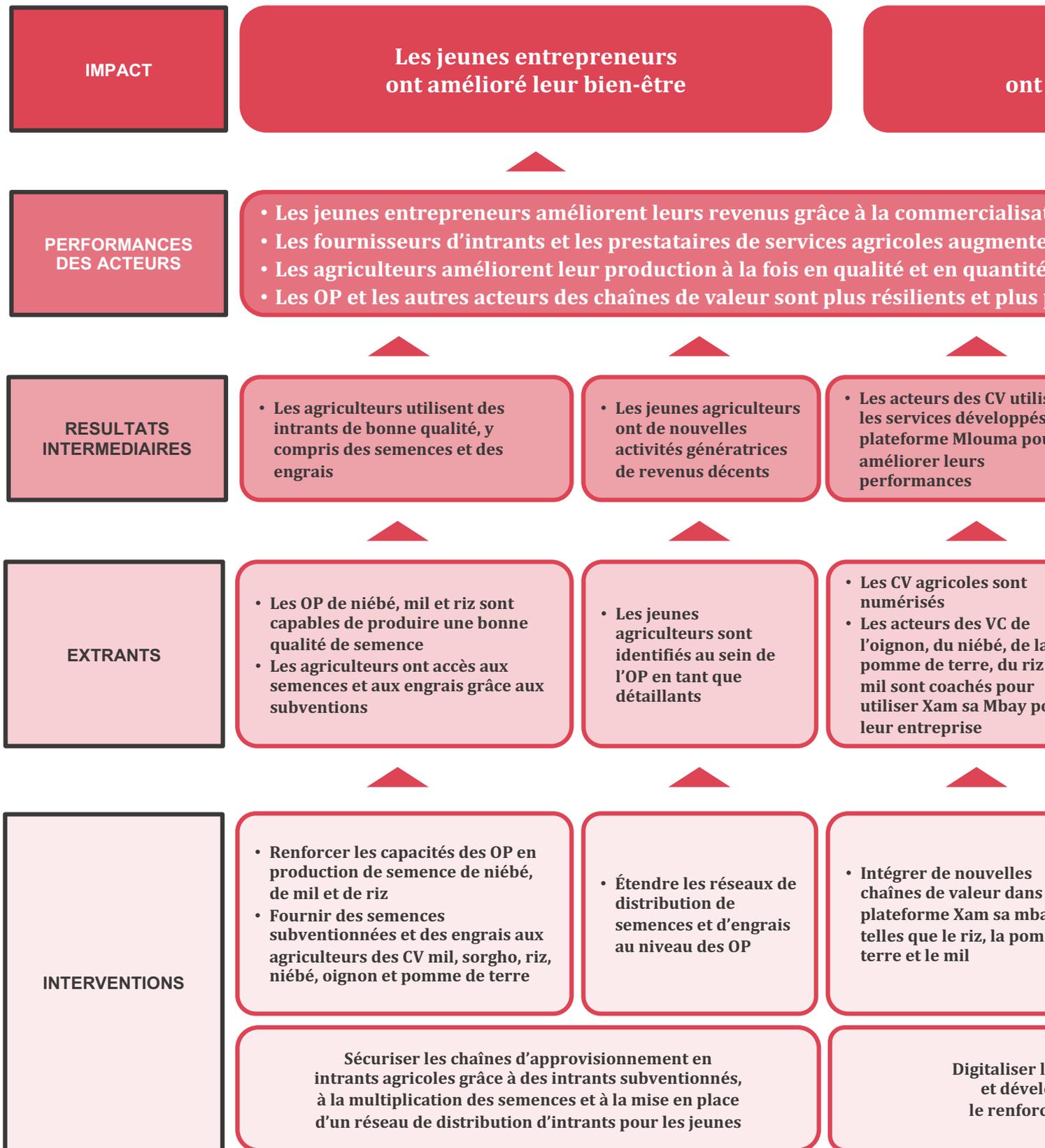
Objectifs du projet

A terme, le CORRAP va améliorer la résilience des chaînes de valeurs agricoles en permettant :

- Aux agriculteurs d'avoir accès au marché malgré l'existence des crises comme la Covid-19 et d'autres potentielles futures crises grâce à des solutions digitales
- Aux agriculteurs d'avoir accès aux intrants (semences, engrais, produits phytosanitaires) et au coaching grâce à des solutions digitales et via des facilitateurs locaux

- Aux autres acteurs des chaînes de valeurs agricoles notamment les commerçants, les fournisseurs d'intrants et les fournisseurs de services agricoles (formation par exemple) de continuer à faire fonctionner les chaînes d'approvisionnement en dépit de la crise de la Covid-19 et de potentielles futures crises

Théorie de changement du projet



Organisations de Producteurs

Les agriculteurs ont augmenté leurs revenus

Les agriculteurs, les OP et d'autres acteurs des chaînes de valeur ont amélioré leur résilience à long terme

Optimisation des intrants et à l'encadrement des agriculteurs ont augmenté leur chiffre d'affaires et les ont rendus plus performants financièrement

...ent via la ...ur

- Les agriculteurs utilisent de bonnes pratiques agricoles pour produire plus et mieux

- Les OP et les agriculteurs utilisent la plateforme pour obtenir des informations sur les prix et les marchés
- Les agriculteurs vendent leur production à un prix avantageux

- Les horticulteurs utilisent des équipements solaires pour réduire leurs coûts de production

...et du ...our

- Les services de conseil en ligne sont intégrés à la plateforme Xam sa Mbay
- Les formateurs locaux sont en mesure de fournir un coaching sur mesure aux agriculteurs sur le terrain

- Les OP et les acteurs du marché sont connectés via la plateforme

- Les fournisseurs d'équipements solaires et les IMF s'engagent à fournir des prêts aux agriculteurs par le biais d'un modèle commercial sur mesure (co-investissement)

...la ...y ...me de

- Développer des modules de formation en ligne dans les différentes CV via la plateforme Xam sa Mbay de Mlouma
- Renforcer la capacité des jeunes détaillants à fournir un coaching sur mesure pour les agriculteurs

- Connecter les OP aux acteurs du marché via la plateforme Xam sa Mbay de Mlouma

- Développer des partenariats avec des fournisseurs d'équipements solaires et des IMF pour fournir un prêt d'équipements solaires à PO

Optimiser les chaînes de valeur agricoles et améliorer l'encadrement pour le développement des capacités des OP

Développer un modèle d'affaires spécifique pour promouvoir l'accès au marché et à l'énergie solaire



Le CORRAP en chiffres clés



46 161 utilisateurs de plateforme digitale

♀ 28 524 dont 3 675 jeunes	♂ 17 637 dont 4 159 jeunes
--------------------------------------	--------------------------------------

17 363 utilisateurs des informations sur le marché agricole par l'intermédiaire du service Mlouma USSD

♀ 10 077 dont 1 638 jeunes	♂ 6 286 dont 2 630 jeunes
--------------------------------------	-------------------------------------



44 019 agriculteurs utilisant des engrais de qualité par le biais de subventions

♀ 19 782 dont 4 552 jeunes	♂ 24 286 dont 4 991 jeunes
--------------------------------------	--------------------------------------



3 120 agriculteurs formés sur les BPA par l'intermédiaire de prestataires locaux de services de formation

♀ 1 312 dont 199 jeunes	♂ 1 808 dont 321 jeunes
-----------------------------------	-----------------------------------



883 producteurs qui ont accès à des équipements solaires grâce au CORRAP

♀ 631 dont 403 jeunes	♂ 248 dont 154 jeunes
---------------------------------	---------------------------------



17 202 agriculteurs au sein de l'OP qui ont accès au marché

♀ 7 052 dont 3 269 jeunes	♂ 10 150 dont 3 440 jeunes
-------------------------------------	--------------------------------------



105 jeunes entrepreneurs dont 40 femmes ont bénéficié du volet entrepreneuriat du CORRAP

15 OP sur 25 (60%) ont augmenté leur production lors de la dernière campagne agricole

57% des acteurs partenaires (en particulier les OP) ont augmenté leurs revenus annuels

Nos réalisations

De Juillet 2020 à Janvier 2023, les interventions dans les différents volets du projet CORRAP ont permis de toucher de nombreux producteurs et productrices individuels ou organisés en groupement dans les régions cibles. Les principales réalisations au cours des deux dernières années et demi décrites ci-après en sont l'illustration.

La qualité des produits horticoles et céréaliers est corrélée fortement à l'accès à des intrants de qualité à fort potentiel de rendement. Pour faciliter la riposte contre la COVID 19 et susciter la résilience des producteurs, CORRAP a appuyé **44 019 producteurs dont 19 782 femmes et 9 543 jeunes** dans l'accès aux intrants (semences et engrais) via une subvention. Cette dernière a concerné des producteurs de riz, mil, maïs et sorgho pour les grandes cultures et l'oignon et la pomme de terre pour les cultures horticoles. Cet appui, au-delà de l'amélioration de la production, a eu pour effet de susciter un intérêt fort auprès de certaines OPs qui ont découvert d'autres chaînes de valeur compétitives sur lesquelles s'orienter pour une meilleure rentabilité de leurs activités.

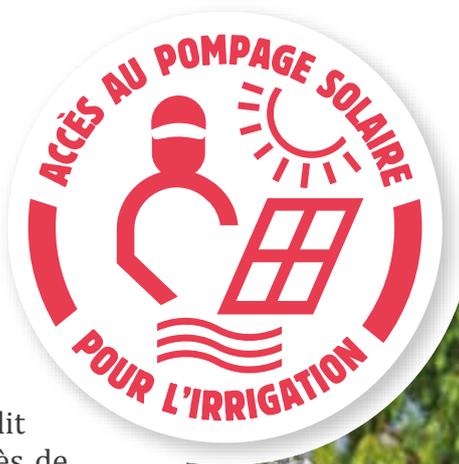
Pour améliorer l'accès aux semences de qualité, un programme de multiplication de semences (céréales et niébé) a été développé avec 6 Organisations de Producteurs. Les capacités des OPs ont été renforcées sur la législation semencière et sur les techniques de production de semences de qualité et certifiées. L'objectif majeur étant de positionner ces OPs comme acteurs de marché dans la fourniture de semences certifiées.



Pour aider les agriculteurs à accéder au crédit d'investissement et acquérir un système de pompage durable, efficace et économe pour l'irrigation, CORRAP a fait promouvoir le crédit d'investissement solaire via deux modèles de financement distincts qui ont été mis en œuvre. Le premier modèle consistait en une subvention indirecte aux producteurs(trices) pour l'achat à crédit d'équipements de pompage solaire auprès de fournisseurs spécialisés de proximité via des institutions de micro-finance. Le second modèle de financement consistait quant à lui en une subvention directe où les producteurs(trices) bénéficiaires interagissent directement avec les fournisseurs d'équipements d'irrigation solaires. Ces modèles de financement permettent aux producteurs de réaliser des économies de coûts, notamment sur le carburant ou l'électricité qui représentent plus de la moitié des charges d'exploitation.

CORRAP subventionne 30 à 40% du coût du matériel suite à un apport du producteur de 10 à 20%. Le reste est apporté sous forme de crédit par l'IMF et/ou le fournisseur sur une durée de 18 à 36 mois.

Au total, **883 producteurs ont eu accès au solaire dont 631 femmes et 557 jeunes pour 125 périmètres équipés** dans les régions de Louga, Thiès, Saint-Louis, Fatick, Kolda, Sédhiou et Ziguinchor.



Au-delà de la rentabilité économique chez le producteur, le résultat phare de cette intervention est l'orientation des agriculteurs du Sud et du Centre initialement orientés "grandes cultures", vers l'horticulture. Le solaire leur a permis de "démystifier" le maraîchage qu'ils jugeaient jusqu'à intouchable notamment si c'est à grande échelle (surtout pour les jeunes et les femmes) à cause des charges élevées d'exploitation.

CORRAP a également aidé dans cette intervention à améliorer les portefeuilles crédit et clients des fournisseurs d'équipements solaires et des IMF.



Un programme de renforcement de capacités spécifique a été élaboré pour 18 organisations de producteurs basée sur un diagnostic interne et externe de leurs environnements. Ce programme était axé sur trois domaines notamment la professionnalisation des OPs, l'amélioration de la productivité agricole et la mise en relation avec les acteurs de marché.

Les OP ont été formées et outillées en gestion organisationnelle, administrative, financière et comptable, en gestion des stocks, en techniques de négociation et de marketing et appuyées à la contractualisation. D'autres thèmes de formation spécifiques liés à la production de qualité par l'adoption de bonnes pratiques de production comme de stockage ont été abordés. Afin de permettre aux producteurs d'avoir un meilleur accès à ces outils de gestion, un processus de digitalisation de tous les modules de formation a été initié via la plateforme d'information agricole de Mlouma.

Cette digitalisation a permis de toucher plus de **46 161 producteurs** inscrits sur la plateforme.



Dans le développement des chaînes de valeur agricoles, le modèle B2B a été utilisé pour promouvoir les différents acteurs des chaînes de valeur (fournisseurs intrants, matériels et équipements, producteurs, commerçants, Institutions financières, etc) mais aussi pour aider à la contractualisation des OPs avec de potentiels acheteurs. Un des résultats phares des B2B tenus lors d'un atelier multi-acteurs est le développement d'un partenariat entre une Institution de Micro-Finance et une OP pour l'accès de ses membres au crédit d'investissement solaire. Une coopérative, via les B2B, a été financée par l'Union des Institutions Mutualistes Communautaires d'Épargne et de Crédit (U-IMCEC) pour la constitution de son fonds de commercialisation permettant à l'OP d'acheter la production de certains de ses membres. Ceci a constitué une opportunité de marché pour ces producteurs.

Le volet entrepreneuriat des jeunes et des femmes a été un grand pas vers une approche inclusive. Cette approche, a permis l'accès aux financements et le renforcement des capacités des femmes, jeunes et des personnes à mobilité réduite dans les zones rurales où l'accès à la formation est limité.

Plus de **105 jeunes (hommes et femmes)** bénéficiaires dans les 11 régions d'intervention du CORRAP ont été identifiés et accompagnés vers le renforcement de leur position dans les chaînes d'approvisionnement d'intrants agricoles, avicoles et dans d'autres chaînes de développement agro-alimentaire. Ceci s'est traduit d'une part par une formation sur la trajectoire de l'entrepreneuriat et d'autres aspects connexes en rapport avec les différents domaines d'activité dans lesquels évoluent les jeunes bénéficiaires (normes et pratiques culturelles, techniques d'irrigation, normes d'épandage et d'entretien des parcelles, prophylaxie avicole, mise en valeur des produits, etc.)

D'autre part, plus de **50 jeunes (hommes et femmes)** ont bénéficié de financement adapté avec un faible un taux de remboursement annuel de 2%. Cet accompagnement technique et financier a permis d'apporter des changements positifs dans la vie des jeunes entrepreneurs.



En outre, le projet CORRAP a accordé une importance capitale à l'inclusion genre, au développement et à l'autonomisation économique des femmes. Les capacités des femmes partenaires du projet CORRAP ont été renforcées pour améliorer leur positionnement dans les instances de prise de décision.



Ce renforcement des capacités a été réalisé à travers des formations essentiellement axées sur le leadership transformationnel, l'éducation financière et la culture digitale. Cette dernière a permis aujourd'hui aux femmes de renforcer leur accès sur le marché.

En plus des outils mis à la disposition des femmes, une composante importante pour renforcer la compétitivité des produits mis en vente sur le marché, a été développée. Il s'agit d'abord d'une mise à niveau sur les normes d'hygiène et de qualité dans la production, du

renforcement de capacités sur les procédures d'obtention des autorisations de production et de vente (FRA) et d'un accompagnement pour l'acquisition du FRA. Plus de dix groupements de femmes ont été accompagné et six ont obtenu les autorisations de production et de vente. Cela leur permet d'avoir de plus grandes opportunités sur le marché, et surtout de pouvoir vendre leurs produits à une échelle plus grande ce qui pourrait contribuer à augmenter les revenus et à influencer sur le niveau d'autonomisation économique des femmes.



L'accès à des services digitaux de qualité constitue un des axes majeurs du projet CORRAP.

Dans le cadre du projet, **46 161 producteurs** ont eu accès à des services de conseil agricole, d'informations climatiques et de marché via le canal digital. Dans ces sens, un partenariat noué avec Jokalante a permis de développer des conseils sur mesure pour 2 000 producteurs maraîchers de la zone des Niayes. Il s'agissait principalement de conseils sur les bonnes pratiques agricoles pour tout le processus de production (préparation des sols, semis, entretien, fertilisation, irrigation, récolte, gestion post-récolte). De même, les conseils agricoles et besoins en intrants pour quatre nouvelles chaînes de valeur ont été implémentés dans la plateforme Xam sa Mbay de Mlouma. L'accès au marché à travers le digital a été facilité avec la création **126 e-boutiques** sur la plateforme intégrant un mode de paiement en ligne pour les transactions financières.

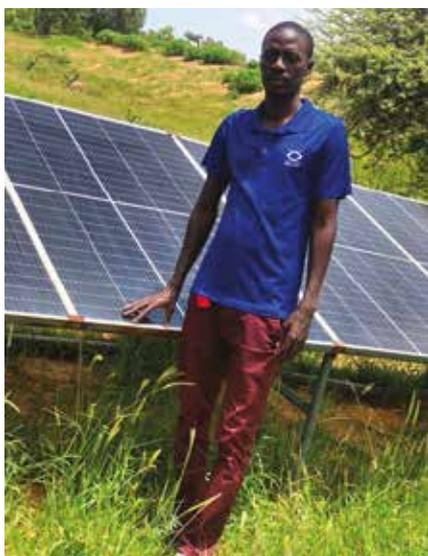


LE CORRAP CHANGE LA VIE DE PRODUCTEURS ET DE PRODUCTRICES AU SÉNÉGAL

... quelques récits de bénéficiaires du projet ...

Depuis son démarrage en Juillet 2020, les interventions du projet CORRAP ont permis à de nombreux jeunes agriculteurs entrepreneurs et femmes d'avoir accès à des intrants de qualité, au pompage solaire pour l'irrigation, au renforcement des capacités, à des nouveaux partenariats et marchés, à des services digitaux, etc. Pour la majorité d'entre eux, les réalisations du projet leur ont permis de s'intégrer durablement dans de nouvelles chaînes de valeur agricoles résilientes, rentables et durables. Elles ont aussi souvent changé la vie de femmes, d'hommes et de jeunes pour qui la participation au projet CORRAP est devenue une véritable Succes Story.

AMADOU PENDA SÈNE



Amadou Penda Sène est un jeune homme de 39 ans qui habite à Lompoul village dans la région de Louga. Il a fait ses études à Kébémér où il a obtenu son baccalauréat. Son bac en poche, il a été admis au département de philosophie de l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar où il a obtenu un Master. Amadou a toujours été passionné par les questions de développement et a très tôt intégré les associations de communautaires dont la COOPAL (Coopérative Agricole de Lompoul) où il occupe le poste de Secrétaire Général. Amadou dispose d'un hectare de terres agricoles au sud du village de Lompoul. Globalement, il s'est spécialisé dans les cultures horticoles notamment la pomme de terre, la carotte et l'oignon. Toutefois sa capacité d'exploitation n'a jamais dépassé 0,25 ha. En effet, le système d'irrigation installé dans le périmètre est la lance qui est un système d'irrigation très consommateur en eau alors qu'il utilisait une motopompe diesel pour l'irrigation. De ce fait, il avait de grosses dépenses en carburant insoutenables compte tenu de ses faibles ressources financières. Il s'explique :

« Je ne cultivais qu'une petite partie du périmètre parce que je n'avais pas les moyens pour exploiter la totalité du champ. Pour limiter les coûts liés au carburant, je faisais des économies dans l'irrigation, les besoins en eau des cultures n'étaient jamais satisfaits. Non seulement le prix du gasoil était cher mais également la machine tombait souvent en panne. Les frais d'entretien et de réparation sont très élevés. Chaque semaine, pour le dépannage je payais entre 30 et 40 000 FCFA dépendamment de la pièce à changer. En plus, la qualité des pièces de rechange est souvent médiocre. J'étais tout le temps stressé par les dépenses quotidiennes aussi bien à donner à la maison et au champ. De plus, il y avait tout le temps une pression énorme du côté des employés. En effet, avec le modèle d'exploitation du BaySeddo, les employés ne trouvent pas forcément leur compte dans l'activité car le revenu après défalcation des charges reste faible. Ils préfèrent arrêter le travail ».

Face à ses difficultés, Amadou a été choisi parmi les membres de la COOPAL pour être bénéficiaire du programme de facilitation à l'accès au solaire dans le cadre du projet CORRAP. Il a bénéficié d'un kit de pompe solaire subventionné qu'il utilise pour l'exhaure. Selon Amadou, sa capacité d'exploitation a drastiquement augmenté. Il témoigne :

« C'est la première fois qu'on atteint un tel niveau d'exploitation. Avant je me limitais seulement à cultiver le quart du terrain, maintenant je suis presque à 1 ha ».

D'autres impacts très positifs sont aussi notés avec l'utilisation de la pompe solaire tels que l'amélioration des revenus et la création d'emplois pour d'autres jeunes au sein de l'exploitation. Le jeune agriculteur s'exprime avec beaucoup de satisfaction en ces termes :



« Avant, je n'employais qu'une seule personne, maintenant j'ai trois employés. Avec l'augmentation des superficies emblavées, les besoins en eau sont totalement satisfaits en quantité et en qualité. La production a significativement augmenté de même que mes revenus alors que mes charges ont diminué. Grâce au solaire, les employés mettent beaucoup plus d'engagement dans le travail. En effet, ils sont conscients du fait qu'il y a une très grande marge de bénéfices à gagner compte tenu qu'il n'y a plus de charges liées à la motopompe. Mieux ils travaillent, plus ils gagnent ».

Pour Amadou, le solaire est aussi un facteur de renforcement de la cohésion sociale au sein de sa famille. Il raconte :

« Mes frères étaient employés dans d'autres périmètres du village, mais depuis que j'ai eu le solaire ils travaillent avec moi et gagnent leurs revenus. C'est un très grand impact économique et social ».

Amadou voit dans l'adoption des kits solaires beaucoup d'opportunités pour le futur de son exploitation. Il juge que :

« Le solaire offre des perspectives en termes d'application des bonnes pratiques agricoles (achat d'intrants de qualité) et d'utilisation de technologies intelligentes d'irrigation. Une fois terminé mon remboursement, je songe fortement à acheter du matériel goutte à goutte et à moderniser mon réseau ».



AWA MBAYE DIOP



Awa Diop Mbaye est une femme de 48 ans qui habite le village de Keur Coura dans la commune de Léona (Potou). Elle a 8 enfants dont 3 garçons et 5 filles. Awa s'active dans la culture maraîchère depuis son plus jeune âge et à l'instar des habitants de la commune est spécialisée dans la culture de l'oignon. Elle est membre de la société coopérative des femmes productrices de Potou Guèye depuis 13 mois. Il y a de cela 2 ans, Awa était confrontée à une situation extrêmement très difficile, son mari étant atteint d'un cancer. A elle seule, Awa avait en charge les dépenses familiales en plus des dépenses liées aux travaux champêtres. Elle raconte avec beaucoup d'émotions cette période difficile de sa vie :

« En 2020, on a diagnostiqué à mon mari une tumeur, c'était un cancer. Avec l'état d'avancement de la maladie, il devenait de plus en plus faible et ne pouvait plus assurer la conduite du champ familial. J'étais obligée de reprendre le flambeau pour pouvoir au moins assurer une nourriture correcte à ma famille et prendre soin de mon mari. Ses médicaments étaient très coûteux ».

Avec cette charge sur ses épaules, Awa arrivait à peine à joindre les deux bouts. Ses revenus étaient espérés du maraîchage, son unique activité économique, lui permettant de générer assez de ressources pour la nourriture familiale et les soins médicamenteux de son mari. Elle exploitait son périmètre avec une motopompe fonctionnant à l'essence très coûteuse en énergie. Pour assurer une irrigation de qualité à ses cultures, Awa s'est privée de beaucoup de choses. Elle s'exprime :

« Pour joindre les deux bouts, mes deux garçons aînés ont été obligés d'abandonner l'école, de chercher du travail et de contribuer aux dépenses quotidiennes ...

... Rien que l'achat de l'essence me coûtait entre 10 et 15 000 FCFA tous les cinq jours. C'était juste insoutenable. Parfois, soit on ne prenait pas le petit déjeuner soit on mangeait du pain secs l'essentiel pour nous était d'assurer le déjeuner. Ma fille allait à l'école dans des conditions difficiles. Elle avait ses menstrues et je n'avais même pas les moyens de lui assurer ses serviettes hygiéniques. Toutes mes ressources étaient mobilisées pour l'achat d'essence. Mais ce qui m'a le plus fait mal dans ma vie, c'est qu'un jour j'ai été obligée de brader un bracelet en or, l'unique héritage que j'ai eu de ma mère, pour faire fonctionner la motopompe et ne pas perdre mes cultures car elles étaient à un stade très avancé ».

ICCO, dans le cadre du COORAP a subventionné Awa Mbaye Diop pour l'acquisition d'une pompe solaire. Awa a bénéficié d'un kit solaire qu'elle utilise pour l'exhaure. Selon elle, le solaire a totalement changé sa vie de façon très positive sur les plans sanitaire, social et économique. Elle s'exprime ainsi en ces termes :

« Avec l'utilisation de la pompe solaire, les charges liées à l'irrigation sont réduites, j'arrive même à constituer des économies. Grâce à cette épargne, j'ai fait de nouveaux investissements tels que la construction d'un puits à hauteur de 225 000 FCFA et l'installation d'un nouveau réseau d'irrigation goutte à goutte. J'ai augmenté la taille de mon exploitation et ai accès à des services agricoles payants comme le labour et le défrichage. Avant j'employais des jeunes à temps partiel, maintenant ils sont à temps plein avec moi. Ce sont des impacts sociaux du solaire ».

Le solaire a également amélioré les conditions de vie de la famille pour Awa :

« J'arrive à assurer les denrées de première nécessité comme l'huile, le riz, le sucre, etc.) ...



... La qualité de l'alimentation s'est nettement améliorée. Au petit déjeuner, mes enfants peuvent tartiner de la sauce sur leur pain maintenant, ce qui était un luxe auparavant. Pour mes deux garçons, les revenus tirés de leurs autres activités économiques leur ont permis d'investir dans la construction de leurs propres habitats car il n'y avait plus d'achat de carburant à financer ».

Sur le plan de l'éducation, le solaire a aussi eu des retombées positives sur la vie de Awa. Elle témoigne :

« J'ai pu maintenir ma fille cadette à l'école qui fera l'année prochaine la classe de première grâce à l'épargne que j'ai pu constituer et les revenus obtenus de l'exploitation. Si ce n'était pas le solaire, le même sort que ses frères aînés lui aurait été réservé ».

En renforçant le pouvoir économique de Awa, le solaire a fortement contribué au renforcement de son positionnement social au sein du village. Elle s'exprime ainsi :

« Avant, je n'étais pas associée à beaucoup d'événements du village car je n'avais pas d'argent. Les gens du village ne trouvaient pas la nécessité de me tenir informée de beaucoup de choses puisqu'à leurs yeux, je n'avais rien à proposer. Aujourd'hui, je participe à des bancs villageois et apporte mon soutien financier aux événements communautaires ».



GROUPEMENT LERANE COLY



Le Groupement de Promotion Féminine (GPF) de Lérane Coly est basé à Passy dans la région de Fatick. Il regroupe 92 membres spécialisés dans l'agriculture, la transformation des céréales et le commerce. Le groupement a commencé ses activités de maraîchage depuis 2004 avec 91 femmes qui exploitent un périmètre de 1 ha. Toutefois, leurs activités maraîchères tardaient à décoller du fait des conditions de travail très difficiles dans l'exploitation. En effet, l'exhaure se faisait de façon manuelle, ce qui ne permettait pas non seulement d'exploiter une grande superficie mais également de satisfaire les besoins en eau. A la fin de la saison, les productrices se retrouvaient avec des marges bénéficiaires faibles, car la production était très faible et le nombre d'agricultrices élevé.

Selon Fatou Sarr, trésorière du groupement :

« Beaucoup de femmes se sont limitées à la transformation des céréales comme activité économique car elles jugeaient perdre du temps dans le périmètre vu qu'elles n'y gagnaient presque rien ».

ICCO, dans le cadre du COORAP a subventionné le GPF de Lérane Coly pour l'acquisition d'une pompe solaire. Le groupement a bénéficié d'un kit solaire qu'elle utilise pour l'exhaure. Le solaire a eu des impacts très positifs sur les plans sanitaire et économique pour le groupement et pour le village.

Selon Aliou Kadet, technicien du périmètre :

« Le solaire a facilité l'irrigation, les conditions de travail se sont allégées. On arrive à satisfaire nos besoins en eau en quantité et en qualité. Cette année, nous avons augmenté la taille de notre exploitation et obtenu une grande production grâce au solaire et à l'encadrement technique de ICCO ».

Pour le groupement de Lérane Coly, l'augmentation de la production a entraîné une amélioration de leurs revenus et de l'alimentation au sein du ménage. Fatou Sarr, trésorière du groupement s'exprime en ces termes :

« On a vendu 207 sacs d'oignon à 5000 FCFA l'unité. On l'a vendu aux bana banas et aux femmes du village. Ces dernières l'utilisent dans la cuisson et contribuent ainsi aux dépenses quotidiennes. On dépense moins et on s'alimente mieux ».



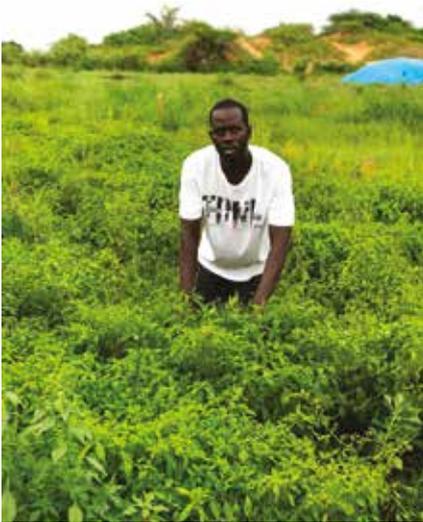
Grâce aux revenus obtenus de leur première campagne avec le solaire, le groupement a effectué le premier remboursement de son crédit d'un montant de 410 000 FCFA, payé le technicien à hauteur de 100 000 FCFA.

De plus, les femmes ont pu faire d'autres achats pour leur poste de santé et booster leurs activités de transformation. Selon Fatou Sarr :

« On a acheté avec notre bénéfice un nouveau moteur pour notre moulin qui était en panne depuis plus de 2 ans et des tamis que les femmes utilisent pour la transformation du mil. On a également acheté des lits, des draps, des seaux et des bassins pour notre poste de santé ».



FALILOU FAYE



« Je m'appelle Falilou Faye, j'ai 32 ans et j'habite dans la commune Mboro. Au tout début de mes activités, j'ai commencé avec 2 ha de pomme de terre. Mon forage était très éloigné de l'exploitation. La motopompe que j'utilisais consommait énormément de gasoil. En plus de cela, il y avait des pannes très fréquentes, 2 fois par semaine, avec des pièces de rechange de très faible qualité. Les coûts liés à l'irrigation étaient très élevés.

Le solaire a drastiquement diminué les coûts de production. Ça a permis d'améliorer ma capacité d'épargne. J'ai pu réaliser des bassins, un point filtrant et investir dans du nouveau matériel d'irrigation par aspersion. Je compte augmenter la superficie exploitée, j'ai déjà acheté un nouveau terrain de 1 ha. Le nombre d'employés va sûrement augmenter. Grâce à mon chiffre d'affaires de la dernière campagne, je vais pouvoir rembourser la première partie de mon crédit d'un montant de 575 000 FCFA ».

AWA FAYE



Mariée depuis une vingtaine d'années, Awa Faye, la quarantaine, est une productrice maraîchère à Gabar 1 dans le département de Louga. Très jeune, elle a commencé à travailler dans les périmètres agricoles de ses parents, et n'a jamais quitté sa zone pour aller travailler en milieu urbain. Une fois mariée, elle vendait le petit-déjeuner pour se faire des revenus, tout en aidant son mari dans son périmètre maraîcher. Avec l'appui de son mari, elle a commencé à mettre en valeur 0,5 hectare, en produisant de la carotte et de l'oignon avec une motopompe à gasoil. Il lui arrivait de dépenser plus de 200 000 FCFA de gasoil par saison sans compter les pannes techniques qui survenaient.

Ayant vu que ses voisins disposaient d'équipement solaire, elle s'est rapprochée d'une mutuelle avec l'appui de son mari, pour voir les modalités d'acquisition d'un prêt. L'époux de Awa, un client régulier de la mutuelle, a facilité son introduction auprès des responsables. Après avoir introduit sa demande et donné un apport de 600 000 FCFA, elle a pu bénéficier d'un équipement solaire au bout d'une semaine.

Avec les recettes de son exploitation, elle a pu honorer ses engagements financiers, en payant le reste du crédit en trois tranches de six mois d'intervalle, une de 500 000 FCFA et deux de 420 000 FCFA. Pour la première tranche elle a bénéficié du soutien de son mari, mais les deux dernières tranches de remboursement viennent intégralement de ses recettes d'exploitation. Elle affirme cependant que le remboursement n'a pas été facile, car elle a dû faire des sacrifices pour éviter les retards ou les défauts de paiement qui augmenteraient les intérêts :

« Il n'est pas facile en une seule saison de récolter et de vendre à temps sa production pour pouvoir payer une dette de 6 mois, avec tous les aléas du marché ».

Avec la pompe solaire, Awa Faye a vu sa production augmenter. Son activité est en pleine croissance, de 10 sacs auparavant elle est passée à plus de 20 sacs maintenant à chaque récolte. Cela l'a encouragé à doubler sa superficie cultivable avec la production d'oignons et de carottes pour mieux répondre à la demande du marché.

Grâce à l'acquisition de la pompe solaire, Awa a pu investir dans un système d'irrigation avec les économies faites sur l'achat du gasoil. De plus, elle affirme pouvoir faire plus d'épargne :

« Si j'épargnais 20 000 FCFA avant, maintenant je suis en mesure de faire le double et parfois plus, et de contribuer plus aux frais du ménage ».

Depuis un certain temps, le couple a entrepris la construction d'un bâtiment en dur moderne. L'argent gagné grâce à la pompe solaire a contribué à construire le bâtiment. Elle ambitionne de disposer de plus d'espaces agricoles, surtout pour ses enfants afin de les aider à acquérir un équipement solaire, car elle a su en mesurer les avantages. Awa a fait une demande pour acquérir une seconde pompe. La disponibilité de terres pose un problème cependant, car il y a une forte densité d'occupation des terres dans la zone. Par conséquent, elle attend de disposer d'un espace adéquat pour recevoir sa seconde pompe.



MARIAME DRAMÉ



Mariama Dramé est une jeune entrepreneure orientée vers l'élevage des ovins. Elle est passée du petit commerce à la production ovine, une activité qui l'a toujours intéressée.

Elle a toujours eu l'esprit d'entreprendre mais cela s'est réellement concrétisé quand elle est devenue mère de famille. Selon elle, en tant que femme elle doit faire une activité qui lui permettrait de satisfaire ses besoins et participer à la gestion de son ménage. Sa famille constitue sa véritable source de motivation.

Mariame Dramé a débuté avec beaucoup de courage avec un couple d'agneaux qu'elle a acheté au marché hebdomadaire de Missarah. Elle témoigne :

« J'ai commencé en achetant un mâle et une femelle respectivement à 45 000 FCFA et à 35 000 FCFA car je n'avais pas assez de ressources financières ».

Le premier défi auquel elle faisait face était de trouver un enclos ou élever et mettre en sécurité son investissement (moutons) dans un milieu où les vols de bétail sont très récurrents. Elle a pu trouver un espace à la maison de sa mère qu'elle a aménagé avec des « critting » et de la paille. Cependant l'état de cet enclos ne favorisait pas le bon développement des moutons surtout pendant la saison des pluies. De plus, Mariama assurait difficilement l'alimentation du bétail surtout pendant la saison sèche où l'herbe est très peu disponible.

Malgré ces difficultés, cette bonne dame continue de mener son activité. Chaque année, elle arrivait à élever et vendre deux moutons pendant la période de la tabaski et gagnait en moyenne 25 000 FCFA de bénéfice.

En recherche d'opportunité de financement pour élargir son activité, elle a pu rencontrer l'ONG ICCO Part of Cordaid à travers une mise en relation faite par une association de jeunes de son village. Cette mise en relation a abouti à un accompagnement sur le plan technique et financier. Elle affirme :

« Je n'avais jamais fait de formation mais avec l'appui de ICCO j'ai reçu une formation très adaptée qui me permet de mieux gérer mon entreprise surtout sur le plan financier. Je ne faisais pas de distinction entre les dépenses de l'entreprise et les dépenses de mon ménage. Ce qui fait que j'utilisais l'argent de mon investissement pour certaines charges de la maison avec un impact négatif sur la durabilité de mon activité ».

Par ailleurs, avec les financements reçus, Mariama a pu augmenter la taille de son cheptel passant de 2 à 10 moutons. Pour cette année, elle fait un bénéfice net de 250 000 FCFA contre 25 000 FCFA la saison passée. Il y a eu une croissance considérable de ses revenus dont une partie est utilisée pour satisfaire les besoins de sa famille (sa mère et sa fille) et l'autre partie réinvestie dans d'autres activités économiques.

Aujourd'hui, Mariama a acheté un réfrigérateur qu'elle utilise pour vendre de la glace et des jus de fruits locaux. Et cela lui apporte des revenus supplémentaires estimés à plus de 60 000 FCFA par mois. Ces revenus supplémentaires sont aussi réinvestis dans l'élevage. Selon elle :

« L'appui financier que j'ai reçu a été très profitable au développement de mon entreprise et à l'augmentation de mes revenus ».



Toutefois, Mariame ne veut pas s'en arrêter là, elle veut poursuivre son activité et devenir une grande productrice de moutons de race.

Elle s'exprime en ces termes :

« Depuis que j'ai eu la chance d'avoir le financement je sais que tout est possible, et mon entreprise est une vraie occupation pour moi ».

En ce sens elle encourage les jeunes femmes à s'investir dans l'entrepreneuriat car c'est une bonne opportunité de sortir de la pauvreté, de la dépendance et contribuer à l'effort de développement de leur localité.





CHEIKH DIOUF



Originaire de Koungheul, Cheikh Diouf est un jeune chef de famille âgé de 34 ans. Il a arrêté l'école en classe de 5^{ème} secondaire et a choisi de se lancer dans la mécanique automobile.

Dès l'obtention de son permis de conduire, il a travaillé comme chauffeur pendant quelques années avant d'être embauché dans une boutique de vente d'aliments de bétail.

Après avoir accumulé un certain nombre d'années d'expérience dans le domaine de la vente et commercialisation, Cheikh a décidé de lancer son propre business en ouvrant sa propre boutique avec les économies tirées de sa prestation et un emprunt de 100 000 FCFA.

Le choix d'entreprendre selon Cheikh était motivé par le fait qu'il a constaté qu'il consacrait beaucoup de temps à travailler pour un autre et que d'une part les conditions de travail n'étaient pas décentes. D'autre part le salaire ne lui permettait pas de couvrir ses besoins.

L'ouverture de la boutique de vente d'aliment de bétail a constitué une belle initiative pour Cheikh car ayant un grand impact sur sa vie et son épanouissement économique et social. Il a débuté par quelques sacs d'aliments de bétail, mais depuis deux ans, Cheikh a augmenté sa capacité de vente et a introduit de nouvelles activités dans son business telles que la commercialisation de poussins et d'intrants avicoles.

Cependant, dans cette dynamique entrepreneuriale, le jeune chef d'entreprise a rencontré un certain nombre de difficultés liées à la cherté des produits et à la réduction de l'accessibilité notées surtout pendant la période de la pandémie COVID-19. Ces difficultés rencontrées ont eu un impact très négatif sur son business avec une faible disponibilité du stock, la réduction de la capacité de commercialisation et par conséquent la baisse des revenus.

Toutefois, Cheikh a fait preuve d'engagement, de persévérance et de motivation, ce qui lui a valu d'être enrôlé dans le programme d'appui des jeunes entrepreneurs locaux du projet CORRAP. Il a bénéficié d'une formation et d'un financement qui lui a permis de se relever. Il témoigne :

« Aujourd'hui, je parviens à gérer mon argent, à faire des investissements utiles, et à comptabiliser mes achats et ventes. Cela me permet d'optimiser mes investissements et bien gérer mes ressources. En effet, avec juste cette réorganisation, je vois ma capacité financière augmenter ».

De plus, le financement reçu lui a permis d'augmenter son capital de 31% et sa capacité de stockage. Après avoir vendu sa marchandise, il a obtenu un bénéfice net de 406 000 FCFA sur une période de moins de deux mois. Une partie des bénéfices a été réinvestie dans l'entreprise et l'autre partie utilisée pour satisfaire les besoins de son ménage.

En somme Cheikh est très satisfait de l'accompagnement de ICCO du fait des impacts notés dans le développement de son entreprise et dans son environnement socio-économique. Pour être résilient, il suggère d'avoir un renforcement de capacité sur la santé animale et la fabrication d'aliments au niveau local.

CHERIF KONTÉ



Mère de trois enfants, Cherif Konté est une jeune entrepreneure habitant dans le village de Keur Lamine dans le département de Kaffrine. Elle a fait ses études jusqu'au niveau moyen secondaire puis a abandonné pour faute de moyens financiers.

Pour soutenir sa famille après le décès de son père, elle a travaillé comme relais communautaire dans une organisation. Cependant avec le poids social que supportent les femmes mariées, il était difficile pour elle d'allier le travail de terrain et la gestion de son ménage. En tant que productrice agricole, elle avait constaté les difficultés que les femmes de son village rencontraient pour accéder aux intrants agricoles. C'est ainsi que pour apporter une solution à cette problématique Cherif a décidé de se lancer dans la vente d'intrants agricoles. Pour elle, il était important que toutes les femmes aient accès à des intrants de qualité à temps sans avoir à consentir de lourds sacrifices.

Dès lors, elle a démarré avec quelques difficultés liées à sa faible capacité financière. En fait son stock ne pouvait pas couvrir la demande des femmes productrices de son village. Mais elle est restée très fixée sur son objectif de faciliter l'accès des intrants aux femmes. Après sept années d'endurance, elle a finalement trouvé un soutien décisif à travers le programme d'appui aux jeunes entrepreneurs locaux du projet CORRAP porté par ICCO Part of Cordaid.

Elle a pu bénéficier d'une formation en entrepreneuriat, gestion d'entreprise et techniques de production agricoles et surtout un appui financier.

Beaucoup de changements ont été notés dans son environnement entrepreneurial comme en témoigne Cherif :

« La formation que j'ai reçue m'a permis de maîtriser les techniques de pépinières maraîchères. Actuellement, j'appuie les femmes de notre village et notre groupement féminin à faire des bonnes pépinières. Ma formation a beaucoup changé ma manière de travailler, d'organisation et la gestion des flux financiers que je note dans mon cahier comptable ».



En plus du renforcement de capacités, Chérif a reçu un financement important comme fonds de roulement. Ce fonds de roulement lui a permis d'acquérir de nouveaux produits (engrais, arrosoir, produits phytosanitaires) et d'augmenter son stock de semences. Selon Chérif :

« Le financement m'a permis de couvrir les besoins en intrants des femmes de notre village et j'ai de nouveaux clients dans les autres villages environnants ».

Très dynamique, elle a vu ses revenus trimestriels tripler, passant de moins de 50 000 FCFA à 172 000 FCFA sur une campagne. Avec ses revenus, elle a réinvesti une partie dans la vente d'intrants. Le reste est destiné à la scolarité de ses enfants et l'acquisition de matériels électroménagers pour son foyer.

La jeune Chérif KONTE est fière de pouvoir participer à l'amélioration des conditions de vie et de production des femmes de son village. Dans la même lancée, elle exhorte tous les jeunes surtout les femmes à s'orienter vers les activités agricoles qui sont sources d'épanouissement économique.

Au cours des prochaines années, Chérif Konté ambitionne d'augmenter ses ventes de produits agricoles à plus de 70% tout en se positionnant dans la commercialisation de l'arachide, qui, selon elle, est très rentable dans sa région.

DEMBA SY



Il affirme en effet que :

« Depuis l'intervention de ICCO, mon niveau de vie a beaucoup changé, mon travail devient de plus en plus facile ».

Demba souhaiterait être formé sur la fabrication machines comme des semoirs, des houes Sine et des batteuses et ainsi diversifier ses produits. En somme, malgré son handicap, Demba reste très dynamique et cherche à se tailler une place dans le marché de la fabrication de matériels agricoles. Il ambitionne dans le futur, de recruter du personnel et de mieux formaliser son entreprise afin de gagner des marchés et de développer son business.

Demba Sy, est un jeune entrepreneur à mobilité réduite habitant à Sibassor. Après avoir fait quelques années d'études coraniques, il décida d'apprendre le métier de menuisier métallique afin d'être autonome et indépendant. Après l'obtention de son certificat dans le domaine de la menuiserie métallique, il décida d'aller à Dakar pour travailler et épargner de l'argent. Il a travaillé et épargné pendant 2 années afin d'acheter ses propres machines puis il est retourné à Sibassor pour ouvrir son atelier de menuiserie métallique. Sa plus grande réussite avant le projet a été l'acquisition de deux machines grâce à son épargne. Cependant, après quelques années de travail, les machines avaient vieilli et tombaient souvent en panne, ce qui causait des retards sur les commandes des clients.

Demba a été enrôlé dans le programme d'accompagnement des jeunes entrepreneurs locaux de ICCO Part of Cordaid et a pu bénéficier d'une subvention pour acquérir des machines et quelques matériels de production. Ceci lui a permis de renouveler ses équipements et de redynamiser son atelier de fabrication de matériels agricoles. Selon lui, l'intervention de ICCO lui a permis d'améliorer ses revenus, de confectionner une charrette pour ses déplacements, d'acheter des intrants agricoles et d'épargner chaque mois.

Merci à tous nos partenaires !



Le projet CORRAP a été réalisé en partenariat avec la Fondation Mastercard, ICCO Part of Cordaid, RESOPP et MLOUMA. L'équipe de projet est immensément reconnaissante pour l'appui programmatique et technique qui a été fourni par ces partenaires tout au long du cycle de vie du projet. Sans eux, CORRAP n'aurait pas été en mesure d'atteindre les résultats décrits ici et ailleurs.

Nous disons merci à nos partenaires techniques sur le terrain. Nous avons collaboré avec trois IMF, vingt-cinq organisations de producteurs et de nombreux fournisseurs d'intrants et d'équipements solaires. Ces partenaires ont travaillé d'arrache pied pour fournir des produits et services agricoles de qualité pour le bien-être des producteurs.

Réalisé par

Bureau Pays ICCO Part of Cordaid Sénégal
Immeuble 5486, Sicap Liberté 5,
BP 17 543, Dakar Liberté
Dakar, Sénégal
+221 33 825 49 28
i.ba@icco-cooperation.org - www.cordaid.org

Ont collaboré

Équipe du Bureau Pays ICCO Part of Cordaid Sénégal :
Dada Gueye, Responsable Programme Suivi-Evaluation
Ndèye Aïssatou Diop, Conseillère en Renforcement des Capacités
Idrissa Ba, Directeur Pays Sénégal
avec l'appui de
Nicolas Dupuy, Consultant spécialiste en gestion des connaissances

Mise en page

Janvier 2023

Financement



Mise en œuvre

