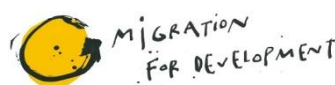

MAI 2015

REPertoire DES INITIATIVES ECONOMIQUES INDIVIDUELLES

LIVRABLE 3



Version du 15/05/2015

Rédacteurs : Thi Baï BERNARD & Samuel LEGENDRE pour ARDYDEV

SOMMAIRE

Partie introductive	1
1. Introduction et repères methodologiques	1
2. Du projet de retour à l'investissement double espace et à distance : typologie des initiatives économiques	2
Profil « entrepreneuriat de retour ».....	3
Profil entrepreneuriat « double espace »	5
Profil entrepreneuriat « à distance ».....	5
3. Caractéristiques par secteur d'investissement.....	7
Secteur primaire : le réflexe agricole dans la localité d'origine	7
Secteur tertiaire : des investissements orientés en zones urbaines	9
Le multi-entrepreneuriat et les investissements parallèles.....	10
4. Difficultés et besoins exprimés.....	11
Appui financier.....	12
Appui technique	12
Appui institutionnel.....	12
Répertoire des initiatives d'entrepreneuriats	13
Secteur primaire	13
Secteur tertiaire	34
Multiple	48

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Encadré 1 : Repères méthodologiques.....	1
Encadré 2 : Focus sur les femmes entrepreneures	3
Encadré 3 : Des parcours migratoires « communautaires»	5
Encadré 4 : Le paradoxe de l'investissement agricole productif	7
Encadré 5 : Les zones urbaines, localisation principale des investissements dans le secteur tertiaire	10
Encadré 6 : L'investissement immobilier parallèle	11
Graphique 1 : Ventilation des porteurs de projet par typologie.....	2
Graphique 2 : Ventilation des initiatives économiques par état d'avancement.....	2
Graphique 3 : Ventilation des initiatives économiques par secteur.....	6
Graphique 4 : Répartition des initiatives économiques du secteur primaire	8
Graphique 5 : Ventilation des initiatives économiques du secteur tertiaire par sous-catégorie.....	9
Figure 1 : Répartition géographique des initiatives économiques identifiées	6

LISTE DES SIGLES

ARDS	Agence Régionale de Développement de Sédhiou
FAISE	Fonds d'Appui à l'Investissement des Sénégalais de L'Extérieur
PADERCA	Projet d'Appui au Développement Rural en Casamance
PAICODEL-S	Projet d'appui aux initiatives de co-développement local dans la région de Sédhiou
PAISD	Programme d'Appui aux Initiatives de Solidarité pour le Développement
SIAD	Service International d'Appui au Développement

PARTIE INTRODUCTIVE

1. INTRODUCTION ET REPERES METHODOLOGIQUES

Le présent document constitue un répertoire des initiatives individuelles économiques des ressortissants sénégalais originaires de Sédhiou vivant en France et en Espagne.

Cet annuaire est composé de deux parties :

- ❖ La première consolide la description de ces initiatives et dessine les grandes tendances qui caractérisent les dynamiques d'investissements ;
- ❖ La seconde liste par secteur d'activité, les initiatives recensées, d'abord le secteur primaire (agriculture & élevage), puis le secteur tertiaire¹ et enfin les initiatives dites « multiples »².

Encadré 1 : Repères méthodologiques

Les initiatives recensées dans ce répertoire ont été identifiées essentiellement grâce à l'appui des points focaux en France et en Espagne. Ces points focaux ont été nommés par l'ARD-S, maître d'ouvrage du projet PAICODEL-S. Ils se sont aussi impliqués dans le suivi technique de l'étude en partenariat avec le Grdr. Les initiatives recensées ont également été identifiées lors des entretiens menés pour recenser les associations. Le champ de l'entrepreneuriat économique est un champ sensible dans la mesure où l'innovation, les compétences et l'étude pointilleuse du marché sont essentielles. Il a été choisi d'anonymiser les initiatives recensées pour ne pas favoriser les entrepreneurs rencontrés au détriment des initiatives qui n'auraient pu être identifiées dans le cadre de cette étude.

Trente entretiens individuels ont été réalisés en France et en Espagne avec des porteurs de projet pour élaborer ce répertoire. Ces entretiens semi-directifs se sont déroulés dans des lieux familiers aux personnes interrogées pour faciliter la mise en confiance et la qualité des échanges.

Les fiches initiatives élaborées ont été ensuite transmises –dans la mesure du possible- par courrier électronique aux entrepreneurs concernés pour modification éventuelle et validation.

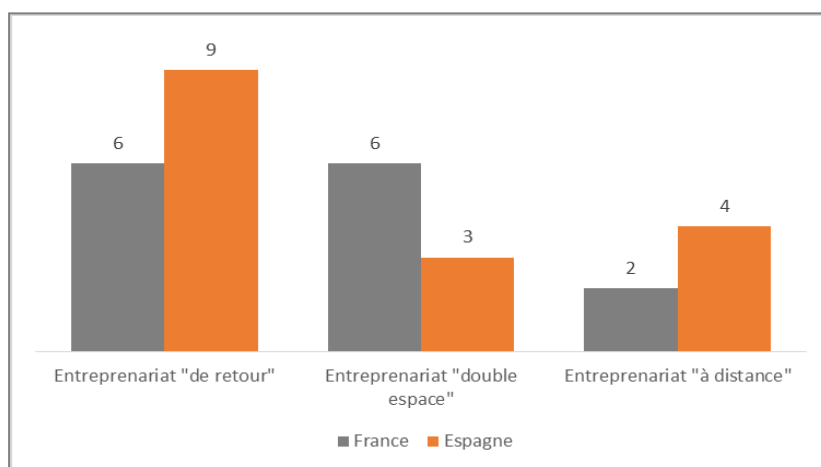
Les analyses élaborées à partir des entretiens conduits s'adossent à la bibliographie pertinente identifiée sur le sujet et à la conduite d'entretiens ouverts avec des personnes ressources.

¹ L'étude n'a pas permis de recenser d'initiative dans le secteur secondaire.

² Les initiatives dites « multiples » caractérisent des multi-entrepreneurs ayant différentes idées de projets plus ou moins abouties.

2. DU PROJET DE RETOUR A L'INVESTISSEMENT DOUBLE ESPACE ET A DISTANCE : TYPOLOGIE DES INITIATIVES ECONOMIQUES

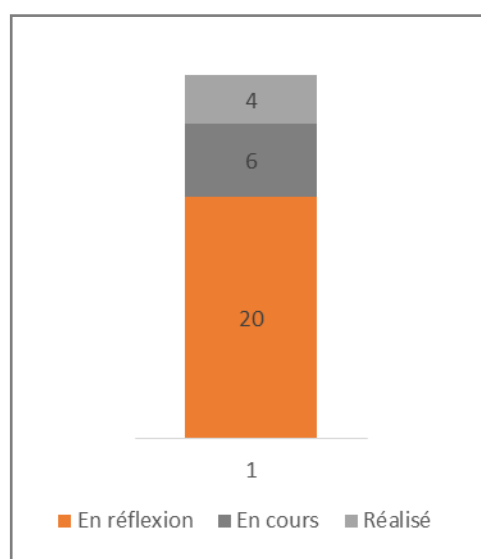
Les initiatives recensées dans le cadre de cette étude peuvent être classifiées selon la typologie suivante : les projets « d'entrepreneuriat de retour », « d'entrepreneuriat à distance » et enfin « d'entrepreneuriat double espace ». Cette typologie a été élaborée en analysant les motivations et moyens de réalisations mis en œuvre et/ou envisagés. Si l'entrepreneuriat « de retour » a pour objectif principal le retour du porteur de projet, l'entrepreneuriat « double espace » s'ancre d'avantage dans une dynamique de partenariat local au Sénégal et la volonté d'un retour définitif est moins marquée. Le profil entrepreneuriat « à distance » se démarque des deux profils précédents dans la mesure où l'objectif est moins relié au parcours du porteur de projet ici qu'à l'associé là-bas et il est d'avantage question d'appuyer l'investissement d'un proche. Sur les 30 initiatives recensées, 15 s'inscrivent dans un profil d'entrepreneuriat « de retour », 9 dans un profil d'entrepreneuriat « double espace » et 6 dans un profil d'entrepreneuriat « à distance » (graphique 1).



Graphique 1 : Ventilation des porteurs de projet par typologie

Il est parfois difficile de classer de manière définitive les initiatives recensées dans la mesure où la plupart d'entre elles (20) sont encore en réflexion et que ces projets d'investissement économiques sont et se doivent d'être évolutifs. Sur les 10 initiatives restantes identifiées, 6 sont en cours de réalisation et 4 réalisées (graphique 2).

Malgré l'identification de cette typologie, il résulte des entretiens que la très grande majorité des porteurs de projets interrogés, tout type confondus, affirment que la volonté d'investir au pays est motivée par le désir de contribuer au développement du village, à la création d'emploi et à la réduction du phénomène migratoire. Cette volonté rejoint l'objet de la plupart des associations rencontrées dans le cadre de cette étude, à la différence que l'investissement économique est supposé générer des revenus pour le porteur de projet. Il est également



Graphique 2 : Ventilation des initiatives économiques par état d'avancement

entendu qu'au-delà d'une motivation altruiste et d'une certaine conscience des besoins de la localité d'origine, des motivations plus personnelles font surface.

Concernant les caractéristiques de genre, seulement trois femmes entrepreneures ont pu être identifiées. Ces trois femmes ont des profils très atypiques (encadré 2).

Encadré 2 : Focus sur les femmes entrepreneures

Dans le cadre de cette étude, trois femmes entrepreneurs ont été rencontrées. Leur parcours de vie et leurs volontés d'investissement sont tels qu'il convient de les analyser comme des entrepreneures particulières. Les deux entrepreneures identifiées en France sont des femmes arrivées dans les années 1980 sans formation initiale. Ces deux femmes ont néanmoins eu une vie professionnelle en obtenant différents emplois puis en réalisant des formations notamment via pôle emploi, en alphabétisation et gestion et comptabilité. Si une des femmes s'est lancée dans l'entrepreneuriat en reprenant l'exploitation familiale et en fédérant d'autres femmes, la seconde a préféré débiter l'entrepreneuriat en France en lançant une activité de maraichage. L'entrepreneure identifiée en Espagne est, elle, représentative des mouvements migratoires Dakar-Espagne. Arrivée au début des années 2000, cette porteuse de projet était multi-diplômée et a continué à suivre des formations et exercer divers métiers plutôt qualifiés. Elle a développé différentes idées d'investissement sur le territoire d'accueil comme sur le territoire d'origine.

Le niveau de formation entre ces différentes femmes est incomparable mais elles ont de nombreux points communs assez spécifiques :

- La capacité à s'insérer dans les réseaux techniques du secteur ;
- La capacité à mobiliser les ressources et partenaires techniques et financiers ;

Profil « entrepreneuriat de retour »

Le profil « entrepreneuriat de retour » caractérise les initiatives économiques ayant pour objet affirmé le retour plus ou moins définitif³ du porteur de projet dans la région de Sédhiou. Ce profil concerne 15 initiatives identifiées sur 30 dont 6 en France et 9 en Espagne. Une des caractéristiques de ce type d'entrepreneuriat en comparaison avec les deux autres types identifiés est que la présence d'un associé et/ou partenaire sur place n'est pas nécessaire.

Si ce profil est le plus courant sur toutes les initiatives recensées, il ne se caractérise pas de la même manière en France et en Espagne. En effet, les 6 initiatives identifiées en France sont portées par des porteurs de projets plutôt à la retraite ou proche de la retraite (5 l'entrepreneur sur 6). Ces ressortissants sont généralement arrivés en France lorsqu'ils étaient de jeunes adultes dans les années 1970 et ont donc réalisé leur vie professionnelle en France. Ces porteurs de projets ont en général également fondé leurs familles ici, souvent via le regroupement familial et leurs enfants, français, construisent leur vie ici. Ce projet de « retour » correspond à un projet d'investissement à réaliser pendant la retraite pour pouvoir retourner vivre au Sénégal pendant les trois quart de l'année. En effet, ces ressortissants ont passé une très grande partie de leur vie en France et leurs enfants étant français, le retour, ne peut être « définitif ». De plus, ces

³ Le caractère définitif du retour dépend très étroitement de la situation professionnelle et familiale du porteur de projet dans le pays d'accueil. Aussi cette nuance sera notamment expliquée lors du différentiel France-Espagne.

ressortissants en âge de toucher la retraite ont intérêt à rester en France au moins quatre mois par ans pour pouvoir y avoir droit. Enfin, l'accès à des soins de santé de meilleure qualité apparaît également comme une motivation suffisante pour que le retour ne soit pas « définitif ». La motivation principale est donc de développer une activité et des revenus complémentaires pour occuper le temps de la retraite.

« Si cet investissement marche, cela me permettra de passer au moins 8 mois par an au Sénégal. Le reste du temps, je viendrais visiter mes enfants en France » -
Entrepreneur 3, France

Pour les ressortissants sédhiois rencontrés en Espagne, la motivation n'est pas la même. Tout comme les dynamiques associatives, les dynamiques d'investissements économiques individuels sont étroitement liées aux parcours migratoires des individus⁴. La migration sénégalaise en Espagne est relativement récente (années 2000) aussi les ressortissants sédhiois présents en Espagne sont majoritairement plus jeunes et encore actifs. La crise économique qui a frappé l'Espagne à la fin des années 2000 a contribué à la prise de conscience généralisée des réalités de la migration et de la précarité grandissante dans les pays d'Europe. Aussi, les ressortissants sédhiois ayant un profil d'entrepreneuriat « de retour » identifiés en Espagne sont d'avantage dans une motivation de création d'activités génératrices de revenus pour se réinstaller définitivement au Sénégal. Les ressortissants détenteurs d'un titre de séjour espagnol travaillent entre 6 et 8 mois en Espagne et passent le reste de l'année au pays. Il est très peu question de regroupement familial en Espagne, sauf pour les personnes ayant obtenu la nationalité espagnole. Ainsi, parce que ce mouvement migratoire est récent et que la situation économique est devenue précaire, la grande majorité des ressortissants sénégalais de la région de Sédhiou n'a pas pu faire venir sa famille en Espagne.

« Il n'y a plus de travail ici [...] Je suis venu pour gagner de l'argent mais maintenant il n'y a plus de travail, alors mon souhait est de rentrer pour lancer une activité d'élevage de poulets et retrouver ma famille. »
Entrepreneur 13, Espagne

Plusieurs porteurs de projet ont également fait part de leurs motivations lorsqu'ils sont « partis en migration ». Il n'était pas question pour eux de s'installer définitivement en Europe mais plutôt de venir travailler quelques années pour économiser au maximum et relancer ou améliorer leur activité économique initiale, souvent agricole.

⁴ Voir livrable 1 partie 1

Encadré 3 : Des parcours migratoires « communautaires »

Les migrations Ouest-Africaine (et notamment sénégalaises) en comparaison aux migrations sud-américaines en Espagne sont des migrations « collectives » ou « familiales ». Le projet de migration est souvent un projet familial ou communautaire. Toute la famille ou la communauté se cotise pour envoyer un de leurs enfants en migration. Ainsi, et parce que c'est un projet communautaire, les ressortissants qui sont dans des situations difficiles ici et qui n'arrivent pas à trouver de travail stable et/ou payé décentement (c'est le l'entrepreneur de nombreux ressortissants sénégalais en Espagne avec la crise) ne peuvent pas rentrer « les mains vides ». Ils estiment que la famille a trop investi et qu'il faut donc qu'ils restent jusqu'à temps qu'ils aient une situation stable et qu'ils puissent rentrer avec des fonds importants.

Profil entrepreneuriat « double espace »

Le deuxième type de profil d'entrepreneur identifié est le profil « double espace ». Ce profil se caractérise par la volonté d'investir dans la localité d'origine sans forcément envisager un retour définitif, du moins pas dans l'immédiat. Les porteurs de projet de type « double espace » ont développé leur projet d'investissement en partenariat avec un associé – un membre de la famille ou une personne proche- qui est sur place. L'association d'une personne sur place est essentielle dans le l'entrepreneur d'un investissement « double espace ». Les porteurs de projet « double espace » ont globalement un niveau d'éducation supérieur aux autres profils : sur 9 l'entrepreneur recensés, 7 ont un niveau d'étude supérieur (2 niveau bac et 5 niveau universitaire). Ce niveau d'étude supérieur influe souvent sur la situation administrative de ces ressortissants, ce qui contribue à expliquer aussi la capacité de ces profils à envisager un investissement en plus de leur activité professionnelle dans le pays d'accueil. Les initiatives « double espace » identifiées semblent également généralement plus abouties dans la réflexion. Néanmoins, sur les 8 initiatives recensées, elles sont toutes au stade de réflexion, de ce fait, il n'est pas possible d'analyser les réussites et/ou difficultés liées à ce type d'entrepreneuriat.

Profil entrepreneuriat « à distance »

Si la nuance entre les profils « entrepreneuriat de retour » et « entrepreneuriat double espace » est mince, il est plus aisé de définir le profil « entrepreneuriat à distance ».

Le profil « entrepreneuriat à distance » caractérise des projets d'investissement réalisés par des porteurs de projets ici souhaitant appuyer ou venir en aide à une personne de la famille ou proche souhaitant investir. L'identification de ce type d'investissement est principalement basée sur les motivations du partenaire. Le porteur de projet identifié ici se place plutôt comme un entrepreneur secondaire assistant techniquement et/ou financièrement à distance un porteur de projet « principal » au pays. Il est ici question d'une initiative relativement ponctuelle ne visant pas en priorité –ou dans un premier temps- l'obtention de revenus pour le porteur de projets en France. Contrairement au profil « entrepreneuriat de retour » ou « entrepreneuriat double espace » l'entrepreneur « à distance » délègue en totalité la gestion de l'investissement au partenaire.

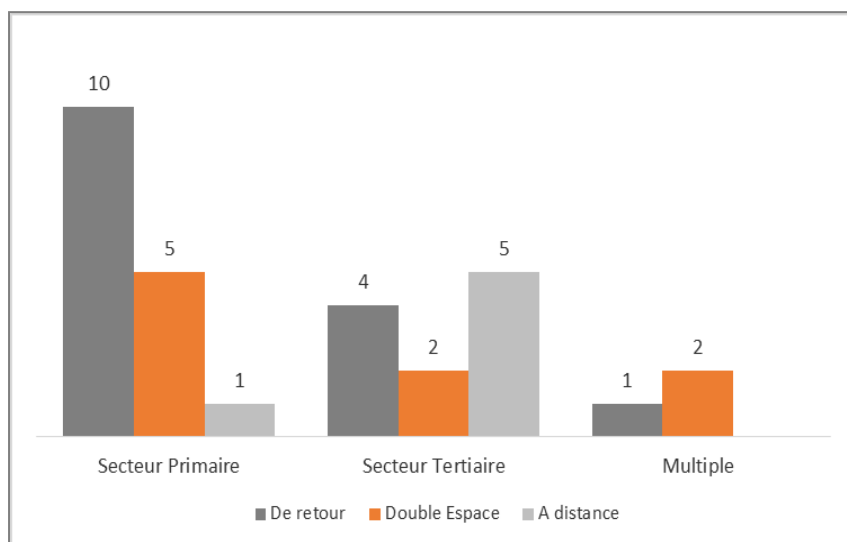
Dans un des cas rencontrés, l'investissement économique est fructueux. Le porteur de projet a pu en dégager des revenus personnels et réduire le montant d'argent envoyé régulièrement à la famille.

Sur les 30 initiatives répertoriées, 6 sont des initiatives à distance dont 2 d'entre elles ont été déjà réalisées, 1 est en cours et 3 sont en réflexion. Sur les 2 initiatives réalisées, 1 a été fructueuse et s'est pérennisée et l'autre a rencontré des difficultés de gestion et le projet n'est aujourd'hui plus d'actualité.

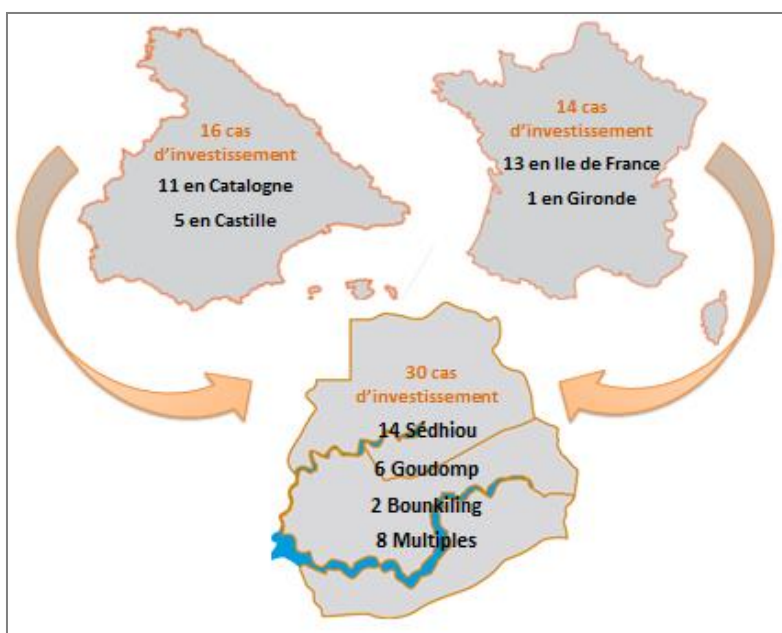
« Au début ça allait, mais dès que ça a commencé à bien marcher, mon frère (ndlr le partenaire local de son investissement) a tout bouffé ! »

Entrepreneur 26, Espagne

On peut remarquer une certaine corrélation entre la typologie de projet entrepreneurial et le secteur d'investissement concerné. Les investissements dans le secteur primaire concerne d'avantage des entrepreneurs orientés vers un retour alors que ceux dans le secteur tertiaire concerne davantage des investissements à distance.



Graphique 3 : Ventilation des initiatives économiques par secteur



Comme pour les lieux d'actions des associations de ressortissants, les investissements économiques sont plus concentrés dans le département de Sédhiou.

Figure 1 : Répartition géographique des initiatives économiques identifiées

3. CARACTERISTIQUES PAR SECTEUR D'INVESTISSEMENT

Secteur primaire : le réflexe agricole dans la localité d'origine

Il est probable que l'idée d'investir dans le secteur primaire soit directement corrélée avec le fait de détenir un capital de production valorisable dans ce domaine, et d'avoir déjà expérimenté cette activité avant l'émigration.

En effet, les ressortissants de Sédhiou établis en France et en Espagne rencontrés dans le cadre de l'étude ont la plupart du temps participé à l'activité de l'exploitation agricole familiale. Certains d'entre eux ont même été les chefs d'exploitation avant leur départ. Ils sont donc particulièrement sensibles à la question du développement agricole, et nombre d'entre eux envisagent l'investissement individuel à travers ce prisme. Ils ont quitté leur exploitation à contre-cœur, contraint d'émigrer pour mieux subvenir aux besoins familiaux. Les revenus de l'émigration sont souvent sans commune mesure avec les revenus générés par l'exploitation agricole. La capacité d'investissement sur les exploitations agricoles qui en découle est donc elle aussi sans commune mesure avec les investissements consentis sur l'exploitation avant migration.

De nombreux ressortissants de Sédhiou rencontrés dotent en nature des moyens de production agricole au chef de l'exploitation familiale.

« J'ai déjà ramené une scie automatique (tronçonneuse), des vélos pour aller plus vite aux champs, une pompe à eau, et des semences de maraichage aussi... La pompe par exemple : elle s'est gâtée, ils ne savaient pas comment s'en servir. »

Entrepreneur 10, France

Ces dons en moyen de production s'accompagnent aussi d'investissements réguliers dans le capital de production : le foncier et l'élevage bovin étant les deux secteurs de concentration de ces investissements.

« Depuis que je suis en France (années 70), j'ai déjà acheté 15 vaches et 3 hectares ! J'ai confié mes vaches à des bergers Peuhl et installé des manguiers et des cajous sur les terres... Ça donne pas encore grand-chose, il n'y a personne pour entretenir »

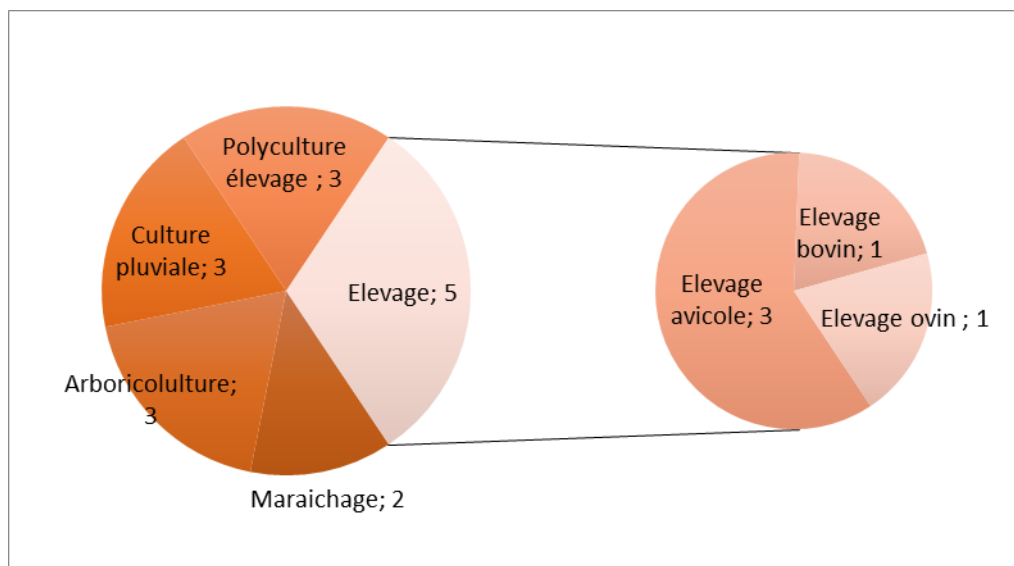
Entrepreneur 10, France

Encadré 4 : Le paradoxe de l'investissement agricole productif

Les ressortissants de Sédhiou établis en France rencontrés dans le cadre de l'étude justifient l'investissement dans le domaine de l'agriculture comme un moyen de promouvoir la mise au travail des jeunes, et de freiner le phénomène d'émigration. Pourtant, l'effet à court terme serait plutôt celui inverse. En effet, les familles de Sédhiou qui décapitalisent leurs patrimoines fonciers ou bovins en les vendant aux ressortissants établis en France et en Espagne, sont souvent celles qui manquent de revenus, notamment car elles ne bénéficient pas des revenus de l'émigration. Elles sont donc d'autant plus susceptibles d'être tentées d'investir le revenu lié à la vente de leur capital productif dans un investissement encore plus productif : l'émigration de l'un des leurs.

Les motivations d'investissement dans l'agriculture sont aussi probablement liées à l'imaginaire collectif relatif à la Casamance à l'échelle du Sénégal. La Casamance est souvent considérée comme le grenier du Sénégal, un territoire à la pluviométrie abondante dans lequel « tout pousse ».

Même si les exploitations agricoles familiales ont tendance à être pluriactives et à pratiquer de la polyculture-élevage, les entrepreneurs rencontrés priorisent souvent certains sous-secteurs spécifiques, comme le montre le graphique ci-dessous.



Graphique 4 : Répartition des initiatives économiques du secteur primaire

Afin de faciliter la lecture de l'information, les différents sous-secteurs identifiés dans le cadre de l'étude sont détaillés ci-dessous. Il est entendu que les explications données n'ont pas pour ambition de généraliser sur tous les cas d'investissement de ressortissants sénégalais établis en France et en Espagne mais bien de synthétiser les initiatives recensées.

❖ **Polyculture élevage**

Les exploitations familiales sont de type polyculture-élevage. Ce type d'investissement se consacre donc à l'amélioration de l'ensemble de l'exploitation familiale ou alors souhaite développer une nouvelle exploitation indépendante. Dans tous les cas, les activités que ce type d'entrepreneur souhaite conduire intègrent les perspectives d'investissements relatifs aux sous-secteurs décrits ci-dessous.

❖ **Investissement dans les cultures pluviales**

Ce type d'investissement concerne les cultures pluviales de grands champs, essentiellement céréalières (mil, maïs, riz) mais aussi oléo-protéagineuses (niébé, sésame, arachide). Ce sont surtout des cas d'entrepreneuriat de retour qui sont intéressés par ce sous-secteur. L'enjeu pour ces entrepreneurs est d'augmenter la productivité de leurs exploitations pour commercialiser davantage de production. Pour ce faire ils ont l'intention d'investir dans des semences améliorées, des engrais et souhaitent recourir au tracteur. Certains souhaitent aussi se

positionner sur le marché de la production de semences qui permet d'augmenter la valeur ajoutée de la production mais nécessite d'avoir à sa disposition des surfaces de productions importantes (champs supérieur à un hectare) et regroupés.

❖ Investissement dans l'arboriculture

L'investissement dans l'arboriculture (agrumes, mangues et anacardes en particulier) concerne essentiellement des investissements à distance. L'installation d'un verger permet de marquer la propriété sur des terres souvent récemment acquises, ou défrichées grâce aux revenus de l'émigration. Ces vergers demeurent faiblement productifs, soit parce qu'ils n'ont pas atteint une maturité suffisante, soit parce qu'ils n'ont été entretenus suffisamment. Pour l'anacarde, le marché semble facilement accessible grâce à un réseau de commerçants s'approvisionnant en noix brutes, contrairement au marché de la mangue pour lequel les tentatives de commercialisation (vers Dakar en particulier) semblent difficiles à mettre en œuvre.

❖ Investissement dans le maraîchage

Le maraîchage est d'avantage une activité de contre-saison qui intéresse plus spécifiquement la gente féminine. L'investissement concerne essentiellement la mise en place d'un système d'irrigation performant. L'investissement le plus important concerne l'achat de système de pompe, car le puisage manuel limite fortement les capacités de production.

❖ Investissement dans le secteur de l'élevage

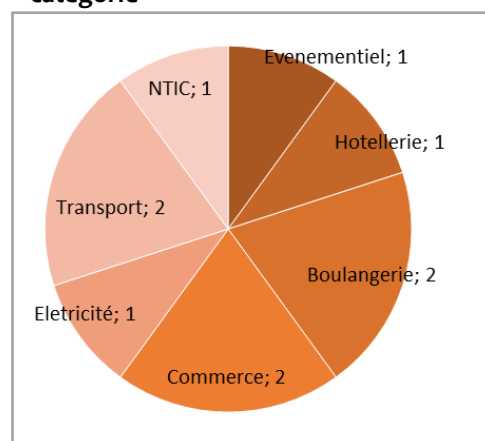
Trois entrepreneurs potentiels souhaitent développer une activité de production intensive de volaille. L'approvisionnement en moyen de production (poussins, aliments) demeure l'enjeu le plus important à résoudre pour ces investisseurs, qui ont parfois le sentiment que l'accès au marché ne pose aucun problème. A noter que le projet PADERCA a financé trois projets de production de volaille dans la région de Sédhiou en 2013, et que la plaquette de présentation du PAICODEL-S présente un élevage de volaille en première page (ce qui peut aussi contribuer à cet appel d'air dans le secteur de la volaille). Pourtant, le fait que le marché soit demandeur aujourd'hui ne sera pas forcément une certitude demain.

Les deux autres projets spécifiques à l'élevage concernent l'amélioration et l'accroissement des systèmes d'élevage bovins et ovins à travers l'investissement dans l'alimentation, les bâtiments d'élevage, et l'amélioration génétique du cheptel.

Secteur tertiaire : des investissements orientés en zones urbaines

Sur les 30 initiatives recensées, 11 concernent le secteur tertiaire (services et commerces). Au sein du secteur tertiaire, les projets sont très divers : de l'immobilier et de l'hôtellerie jusqu'au transport en passant par une société d'événementiel et à l'activité de boulangerie (graphique 5). Cette grande variété des secteurs professionnels touchés est à mettre en relation avec les parcours professionnels variés des porteurs

Graphique 5 : Ventilation des initiatives économiques du secteur tertiaire par sous-catégorie



de projet. En effet, 8 initiatives sur 11 sont des initiatives ayant un rapport direct avec le parcours de formation et/ou professionnel du porteur.

Il semble également que les porteurs de projet souhaitant investir dans le secteur tertiaire aient un niveau d'éducation supérieur puisque sur 11 entrepreneurs, 6 ont un niveau universitaire, 3 un niveau bac et seulement 2 un niveau d'éducation primaire. Ils constituent aussi des entrepreneurs plus expérimentés (75% ont déjà menés une activité entrepreneuriale) contre 10% pour les porteurs d'investissement dans le secteur primaire. Leurs projets d'investissement semblent souvent plus aboutis que ceux du secteur primaire. D'ailleurs près de 50% des projets identifiés dans le secteur tertiaire sont réalisés ou en cours de réalisation contre 25% dans le l'entrepreneur des investissements concernent le secteur primaire.

L'investissement dans le commerce et les services a un objectif de rentabilité plus affichée que l'investissement agricole, aussi, la plupart des porteurs de projets réalisent ou envisagent de réaliser leur projet d'investissement dans la ville la plus proche de la localité d'origine et/ou la ville où un marché potentiel a été identifié. C'est le l'entrepreneur de différentes initiatives, comme celles du l'entrepreneur 21 qui veut développer une activité blanchisserie à Tanaff, la ville la plus proche de son village d'origine, pour répondre aux besoins des fonctionnaires. C'est également le l'entrepreneur de deux porteurs de projet souhaitant développer une école privée à Sédhiou et à Kolda (l'entrepreneur 28 et 30). Il apparait clairement que le marché pour ce type d'investissement se trouve dans des villes et non dans des villages. C'est aussi le l'entrepreneur de l'entreprise de services électrique (l'entrepreneur 25) qui se développe dans les villes possédant des institutions, en l'occurrence à Ziguinchor.

Encadré 5 : Les zones urbaines, localisation principale des investissements dans le secteur tertiaire

Le multi-entreprenariat et les investissements parallèles

Sur les 30 porteurs de projets identifiés, 3 ont un profil atypique multi-entrepreneurial, développant des initiatives dans différents secteurs. Assez naturellement, le parcours professionnel initial de ces porteurs de projet est très souvent tourné vers l'entreprenariat, ou vers la multiplication d'expériences professionnelles variées et la réalisation de formations. Ainsi, ces porteurs de projets présentent des parcours solides et complets. Il s'agit soit d'entreprenariat « de retour » soit d'entreprenariat « à distance » et il s'agit souvent d'une double initiative : une dans le secteur primaire (exploitation agricole ou projet d'élevage) et une dans le secteur tertiaire (éducation ou transport). Sur les 3 initiatives d'entreprenariat multiples deux ont déjà réalisés des investissements et l'autre est en cours de réflexion relativement avancée.

Il existe un autre niveau d'investissement plus diffus et parallèle : l'investissement immobilier. La quasi-totalité des porteurs de projets interrogés ont eu ou ont des projets en cours d'investissement immobilier. Là encore, il y a plusieurs échelons d'investissement. Si le premier constitue en la construction d'une maison dans le village d'origine, le deuxième se situe dans les villes alentours et/ou surtout à Dakar.

L'enjeu de ces différents types d'investissement immobilier sont spécifiques. S'il y a une motivation pour la possession d'une maison afin de faire vivre sa famille temporairement ou pour avoir un lieu de vacances pour la famille et les enfants, la réelle motivation est celle de la génération de revenus par la location du bien immobilier. Ces biens sont soit loués à des individus dans un but résidentiel, ou à des entrepreneurs souhaitant y développer une activité économique. A Dakar, l'achat d'un terrain et la construction d'une maison coûte entre 15 et 30 M de FCFA (entre 20 000 et 45 000€) et peut rapporter jusqu'à 40 000 FCFA/mois (600€).

Dans la région et alentours, l'investissement immobilier est moins coûteux ; entre 5 et 15 M de FCFA (Entre 7000 et 20 000€). Les entrepreneurs 21 & 30 ont notamment investis dans l'immobilier à Tanaff et Kolda et génèrent entre 50 000 et 150 000 FCFA (Entre 80 et 200€).

L'investissement immobilier constitue selon les porteurs de projets un investissement peu risqué, c'est la raison pour laquelle il est pratiqué par de nombreux ressortissants qui ne vont pourtant pas forcément le considérer comme un « investissement économique », mais plutôt un moyen d'accroître et de diversifier son capital. La vision post-investissement dans l'immobilier est faiblement anticipée. En effet, lorsqu'un ressortissant investit dans son village, la ville la plus proche ou à Dakar, c'est qu'il a les moyens financiers pour le faire et qu'investir dans du patrimoine semble plus pertinent que de le thésauriser. Cependant, au moment où il investit, il n'y a souvent pas de planification stratégique sur l'utilisation précise du bien. Il pourra servir à la famille, pour des vacances ou bien sera loué si l'opportunité se présente.

*En Espagne, comme les migrations sont plus récentes, les investissements immobiliers sont essentiellement concentrés dans les localités d'origine.

Encadré 6 : L'investissement immobilier parallèle

4. DIFFICULTES ET BESOINS EXPRIMES

Appui financier

Il n'est pas étonnant que l'ensemble des entrepreneurs enquêtés, sachant que l'enquête est conduite dans le cadre d'un projet de développement, aient majoritairement exprimé le besoin de recevoir un appui financier pour investir. Par contre les porteurs de projet ne précisent pas si cet appui financier doit être de l'ordre du don ou du crédit. Il est à noter que même si c'est un besoin exprimé dans la majorité, peu nombreux sont les porteurs de projet qui ont déjà sollicité des dispositifs de cofinancement ou de subvention. Seul le FAISE (Fonds d'Appui à l'Investissement des Sénégalais de L'Extérieur) a été sollicité par cinq porteurs de projets, mais ces demandes semblent être restées sans réponses jusqu'à présent. Les autres porteurs de projet expliquent avoir besoin d'aide financière, sans pour autant s'être réellement renseigné sur les dispositifs existants : « à chaque fois il demande trop de démarches administratives... »

L'ensemble des projets déjà réalisés et en cours a été effectué sur fonds propre uniquement. Certains entrepreneurs, en particulier les néo-retraités français préfèrent investir sur fonds propre uniquement :

« Je préfère financer ça moi-même comme ça je n'ai pas de problème et je fais comme je veux ».

Entrepreneur 10, France

Appui technique

Si la majorité des porteurs de projets rencontrés fait état d'un besoin d'appui financier, le besoin technique est moins directement mentionné. Pourtant, hormis quelques profils spécifiques recensés, la plupart des porteurs de projets identifiés n'ont jamais eu de réelles expériences entrepreneuriales, n'ont pas de fonds suffisants pour lancer leur activité et n'ont souvent pas d'expériences professionnelles relatives au secteur d'investissement choisi. Comme pour les investissements collectifs, les investissements économiques sont faiblement formalisés et conduits de manière empirique. On compte tout de même deux projets élaborés avec l'appui d'un technicien agricole de la région de Sédhiou, et un porteur de projet accompagné par le SIAD (Service International d'Appui au Développement).

Appui institutionnel

Hormis un cas d'investissement qui semble conflictuel avec les autorités locales, aucun des entrepreneurs n'a mentionné de difficultés particulières sur le sujet. Dans le même sens, ils ne voient pas quels services pourraient leur être rendus par les collectivités locales (y compris ARD-S) sinon l'accès à l'information sur les possibilités d'investissement et éventuellement les secteurs porteurs.

REPERTOIRE DES INITIATIVES D'ENTREPRENARIAT

SECTEUR PRIMAIRE

ENTREPRENEURE 1

SECTEUR PRIMAIRE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Agriculture
LOCALISATION	Commune de Goudomp, Département de Goudomp
ETAT D'AVANCEMENT	En cours
MONTANT INVESTI	20 M de FCFA (Environ 30 000€)
TYPLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & acquisition des compétences

La rencontre s'est tenue au salon de l'agriculture dans laquelle, l'entrepreneure 1 avait un stand de présentation de son GIE (qui porte le nom du l'entrepreneur 1). Le stand était surtout consacré à la vente de plats cuisinés, génératrice de revenu pour le GIE.

L'entrepreneure 1 est arrivée en France après son mari dans les années 70. Elle a participé aux activités de l'exploitation familiale avant son départ, auprès d'un père pionnier dans l'agriculture commerciale de la zone : « Mon père, il ne cultivait pas seulement un petit peu comme ça pour manger, mais surtout pour la vente, il faisait de tout ! ».

Genèse de l'idée l'investissement

A partir des années 1990, cette famille a commencé à envoyer de l'argent spécifiquement pour soutenir l'exploitation paternelle de l'entrepreneure 1 répartie sur 5 hectares. A la suite du décès paternel en 2003, et face à une situation professionnelle en deçà des attentes en France, l'entrepreneur 1 décide de reprendre l'exploitation paternelle en passant près de 80% de son temps au Sénégal. Son mari demeure plus souvent en France, et après un licenciement économique en 1995, il a développé des activités d'import-export (de colis groupés) qui fonctionnait bien mais qui fonctionne moins aujourd'hui.

L'entrepreneure 1 « mets tous ce qu'elle gagne dans les champs » depuis la reprise de l'exploitation. Au démarrage, le père de l'entrepreneure 1 a incité sa fille et son beau-fils à investir dans une parcelle de 2 hectares à la fin des années 90. Cette parcelle a l'avantage d'être bien placée par rapport à la route, ce qui permet de s'y rendre facilement et de pouvoir accéder plus vite aux circuits de commercialisation.

Au fur et à mesure l'entrepreneure 1 a acheté les parcelles alentours jusqu'à obtenir aujourd'hui une cinquantaine d'hectare dans la zone. Une vingtaine d'hectares sont exploités. 18 hectares

sont valorisés en manguier (plus de 500 pieds) que le ministre de l'agriculture est venu visiter récemment.

L'entrepreneure 1 a créé un GIE pour formaliser son investissement. Cela permet de donner un cadre de collaboration avec les salariés (6 salariés mensualisés, un homme et 5 femmes et jusqu'à une centaine de femmes et de jeunes mobilisés à la journée si besoin). Cette formalisation est aussi utile dans la communication lors des démarches de recherches partenariales (institution, client, import/export).

Résultats technico-économiques

L'entrepreneur 1 estime avoir investi près de 20 millions de FCFA (environ 30 000€) dans le GIE en incluant l'achat des terrains. Le GIE est présenté comme déficitaire jusqu'à l'heure actuelle. Le l'entrepreneur de la production de riz de l'année dernière a été pris en exemple : 6 tonnes ont été produites soit 1200€ de CA pour 3000€ d'investissement, soit une perte de 1800€. L'entrepreneure des mangues est similaire, le chargement du camion étant arrivé gâté à Dakar l'année dernière. Les essais de mécanisation sont peu concluants, le petit tracteur acquis ne fonctionne pas aujourd'hui parce qu'il n'est pas réparé.

Heureusement l'investissement est conduit dans un cadre familial ce qui permet de compter sur la moindre exigence des ressources humaines dans la rémunération.

Comme sur une exploitation familiale, des équilibres se développent pour que chacun des membres du GIE puissent développer leurs propre AGR tout en contribuant à l'effort collectif. Par exemple, le salarié masculin s'occupe de l'anacarde et complète son revenu avec cette activité. Les femmes, repiquent des oignons fournis par le GIE autours des manguiers en saison sèche pour que l'eau résiduelle arrose les jeunes manguiers. Chacune des femmes gèrent sa propre production d'oignon.

En plus des manguiers et de la production agricole, le GIE ambitionne d'être un centre de transformation et de distribution des produits agricoles.

Au salon de l'agriculture par exemple, de la farine de pain de singe produite au pilon par le GIE était vendu ainsi que des huitres et crevettes séchées (venant de la côte) reconditionnés par le GIE.

Le GIE est dans une situation économique défavorable. Le statut de GIE a permis de déposer des demandes de financement dont un au PADERCA (fonds canadien) en cours d'instruction. Le projet concernerait l'acquisition d'une unité de transformation et de conditionnement du miel.

Selon l'entrepreneure 1, les autorités locales ne sont pas coopérantes, elles ne fournissent pas l'information sur les opportunités de financement et « bloquent les dossiers ». Il semble y avoir un sentiment de jalousie vis-à-vis du GIE, lié à l'investissement foncier et à son fonctionnement : « Ils pensent que je suis là pour l'argent, mais je créé de l'emploi ! ».

L'ARD-S est au courant des projets en instruction et semble accompagner les initiatives du GIE. L'entrepreneure 1 est active dans la recherche et le développement des partenariats, elle dispose d'entrées au Ministère de l'agriculture ce qui explique aussi la visite du ministre dans ses champs. Des conseils techniques sont sollicités auprès du ministère de l'agriculture, pour la production de semence en particulier.

ENTREPRENEURE 2

SECTEUR PRIMAIRE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Maraichage
LOCALISATION	Marsassoume, Commune de Djibabouya, Département de Sédhiou
ETAT D'AVANCEMENT	En cours
TYPLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneure 2 représente un type d'entreprenariat singulier d'investissements à la fois collectif, économique et individuel.

L'arrivée en France par le regroupement familial

L'entrepreneure 2 est arrivée en France le 10 juin 19710, il y a aujourd'hui presque 37 ans. Son mari était arrivé quelques années auparavant. Ils sont restés 9 ans en région parisienne puis son mari qui travaille dans le secteur du bâtiment et de l'isolation a trouvé du travail à Bordeaux où ils vivent depuis 25 ans. Durant leur séjour à Paris, l'entrepreneure 2 pratiquait la couture à domicile. Issue d'une famille agricole de Taïba, Oudoucar dans la région de Sédhiou, elle n'avait pas spécialement de formation en couture mais elle a appris les bases seules en défaisant et refaisant ses habits et avec l'aide d'autres femmes de la communauté. Elle réalisait de petits travaux de couture qui permettaient de compléter les revenus de son mari. Lorsqu'ils ont emménagé à Bordeaux la communauté était trop petite pour qu'elle puisse continuer la couture. Elle s'est alors rapprochée de pôle emploi qui lui a permis de faire une formation d'alphabétisation.

L'insertion par le maraichage

Souhaitait vraiment retravailler dans un domaine qu'elle maîtrisait, elle s'est orienté vers le maraichage. Se rapprochant de la chambre d'agriculture elle s'est mise en quête d'un terrain dans la banlieue de Bordeaux pour faire pousser des légumes : gombos, bissap, aubergine, tomate, oignon, pastèque et pomme de terre. En 1997, elle a réussi à obtenir une parcelle de 2000 m² à Bruges pour 20€ par mois. 4 mois à temps plein, aidée de toute sa famille ont été nécessaires pour défricher le terrain. Mais dès le mois de janvier 19910, ils ont pu planter et la première récolte a été satisfaisante. Les premières années, la récolte a servi à la consommation de la famille et à la vente au sein de la communauté. Deux ans plus tard en 1999, elle a obtenu 2000 m² de plus et a pu augmenter la vente en élargissant aux communautés d'Afrique de l'Ouest voisine (ivoirien, camerounais etc.). Deux ans plus tard elle a obtenu 2000 m² en plus et à partir de 2004 elle a tenu un stand sur le marché des capucins de Bordeaux tous les samedis et

dimanche. Son activité, a bien fonctionné et elle organisait de nombreux évènements et dégustations dans le jardin. Elle souligne que pourtant, personne n'avait réellement pris au sérieux ce projet au début. Malheureusement, le propriétaire du terrain s'est aperçu du fort potentiel agricole de son terrain et a souhaité reprendre les terrains. Malgré des procédures pour garder les terrains jusqu'à la fin du bail de 9 ans, il ne lui reste aujourd'hui plus qu'une parcelle de 2000m².

Elle est en contact avec la chambre d'agriculture de Bordeaux qui l'aide aujourd'hui à avoir un nouveau terrain. En parallèle elle a commencé créer deux associations pour la diaspora dont une spécifiquement dédiée aux femmes.

Elle rentre au Sénégal en général une fois par an pendant environ un mois et demi.

Genèse de l'idée l'investissement

L'initiative lancée par l'entrepreneure 2 n'est pas une initiative à proprement parler économique mais une initiative individuelle visant à accompagner l'activité de maraîchage à Taïba, non loin de Marsassoume, son village d'origine. En 2002 lors d'un séjour au pays, elle s'est rendu compte qu'il n'y avait pas d'activités de maraîchage à cause de la sécheresse et que les femmes étaient contraintes d'acheter des légumes assez chers sur le marché. Consciente du potentiel agricole et animée d'un désir d'aider et d'améliorer les conditions de vie des habitants de cette localité et de réduire les migrations elle a souhaité faire quelque chose.

Elle s'est rapprochée d'un groupe d'une dizaine de femmes à qui elle a souhaité faire profiter ses connaissances et ses conseils techniques ainsi que sa motivation. Le manque d'eau (pas de puits sur les parcelles) ainsi que l'absence d'enclos (les animaux venant dévorer les récoltes) ont découragé les femmes. En quelques années et grâce à des rouleaux de grillages qu'elle a récupérés, elle a fabriqué un grand enclos autour d'une dizaine de petites parcelles et elle a créé deux puits sur le terrain. L'activité de maraîchage a été relancée et en parallèle une association humanitaire d'Italie a procuré aux femmes des semences, des engrais. La maintenance de la clôture a été assurée par les jeunes hommes du village. Les récoltes servaient principalement à l'auto-consommation des femmes mais le surplus était vendu sur le marché local et permettait de générer des revenus.

Avec les femmes du village, elle a mis en place la culture du piment pendant l'hivernage et une activité de séchage pour la spéculation. Cela a permis de générer des revenus complémentaires.

Aujourd'hui elle accompagne une vingtaine de femmes (50 femmes environ vivent dans le village) et lors de chaque séjour elle vient apporter ses conseils et son savoir-faire sur la parcelle. Elle ne tire aucun revenu financier de cet investissement. Elle accompagne aussi sa famille qui possède quelques terres agricoles mais ne cultive pas elle-même car en général ses séjours ne correspondent pas à la saison d'activités agricoles.

Elle souhaite vivement rentrer au pays mais elle sait également que le retour est compliqué. C'est d'ailleurs un des objets de son association (voir fiche association Odyssée Teranga). L'entrepreneure 2 et son mari ont acheté un terrain et construit une maison pour eux. Ils ont également investis dans un terrain à Dakar et la maison est en cours de construction (la maison est composée de deux espaces : un espace pour louer et un espace pour eux). Il sait qu'ils généreront des revenus complémentaires pour leur retraite. Ils savent également qu'ils auront toujours un pied en France car la plupart de leurs enfants ont leur vie ici.

ENTREPRENEUR 3

SECTEUR PRIMAIRE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Agro-pastorale
LOCALISATION	Kinin, Commune de Goudomp, Département de Goudomp
ETAT D'AVANCEMENT	En cours
TYPOLOGIE	Entreprenariat double espace

Parcours migratoire

L'entrepreneur 3 est issu d'une famille d'agriculteurs de Goudomp. Il est arrivé en France dans les années 1970 vers 20 ans et est aujourd'hui à la retraite depuis 6 mois. A l'heure actuelle, l'essentiel de son investissement repose sur l'acquisition de biens fonciers. En 2001, grâce à ses économies il a pu commencé à acheter une maison à Dakar, via un promoteur immobilier chargé de trouver le terrain et de construire. La maison est aujourd'hui payée en totalité (cout total 17 000 0000 FCFA soit 26 000€). Initialement destinée à recevoir la famille et les enfants pendant leurs vacances, il souhaiterait l'agrandir pour pouvoir la louer et s'octroyer un complément de revenu (environ 1500€ par mois).

Il est également en train d'acheter un deuxième terrain à Dakar. Il possède également une maison où la famille vit actuellement, ainsi que deux autres maisons (l'une héritée de sa mère et l'autre qu'il a acheté) à Goudomp. Ces maisons sont parfois habitées par des membres de la famille et parfois louées ce qui lui rapporte entre 30 et 50€ par mois. Ces investissements fonciers sont peu risqués et lui assurent un complément de revenus confortable.

Genèse de l'investissement

L'entrepreneur 3 a développé depuis peu un projet agricole. Il est à la retraite et souhaite développer une activité pour retourner vivre au pays et donner des opportunités d'emploi à sa famille et aux personnes de Kinin désirant travailler. Sa femme est toujours en activité ici mais est prête à retourner au Sénégal dès que le projet est lancé et viable économiquement. Il sait que ses enfants resteront ici donc qu'il ne peut complètement abandonner la France mais il souhaiterait vivement établir son domicile principal au Sénégal et revenir en vacances. Il est en recherche de financements et de partenaires.

Pour les besoins de son projet agricole, l'entrepreneur 3 a acheté récemment 20 hectares de terrain à Kinin, toujours dans le département de Goudomp. L'achat est en cours de finalisation. Il a choisi d'acheter à Kinin car c'est une zone très agricole comparé à Goudomp qui est devenue une zone plus « urbaine ». « A Kinin les gens sont moins paresseux et plus prêts à travailler la terre ».

Ce projet est divisé en plusieurs volets, agriculture, maraichage et jardinage, culture d'arbres fruitiers et élevage. Il a formalisé le projet dans un document et il a été aidé par une connaissance qui est technicien agricole.

Il a commencé à cultiver de l'arachide et à le vendre sur les marchés. Son but est de vendre toute la production sur le marché local. Pour le moment le projet n'est qu'au stade de réflexion.

Il n'a pas complètement confiance dans les institutions politiques du Sénégal et notamment les institutions locales qu'il trouve corrompues. Pour lui les autorités locales ne favorisent pas la mise en place de projet d'investissements. La politique l'intéresse mais pour lui, s'investir en politique et s'investir dans les affaires ce n'est pas vraiment compatible et c'est trop risqué. Il préfère donc se concentrer sur son projet agricole.

Résultats technico-économiques

Un document de projet a été remis et il semble intéressant de procéder à son analyse sommaire.

Il semble que la distinction entre projet individuel et collectif ne soit pas éclaircie. En première de couverture il est noté projet associatif mais aucune association n'en est le porteur. C'est bien le porteur du projet et propriétaire des terrains le principal promoteur. Ensuite il est fait état du fait qu'un GIE pourrait être créé, mais le projet prévoit de salarier 150 personnes pendant six mois.

ENTREPRENEUR 4

SECTEUR PRIMAIRE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Maraîchage & culture céréalière
LOCALISATION	Marsassoume, Commune de Djibabouya, Département de Sédhiou
ETAT D'AVANCEMENT	En réflexion
ESTIMATION BUDGETAIRE/	10 000 000 FCFA (Environ 15 000€)
TYPOLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 4 est arrivé en Espagne en 2005. Il est d'abord resté à Malaga puis est venu à Gérone. Avant de migrer, il était agriculteur à Marsassoume. Depuis son arrivée en Espagne, il enchaîne différents petits emplois salariés, dans des entreprises et sur des exploitations agricoles. Sans papiers espagnols, il n'est jamais retourné au Sénégal depuis son arrivée. Depuis le début de la crise en Espagne, il lui est de plus en plus difficile de trouver du travail.

Genèse de l'idée d'investissement

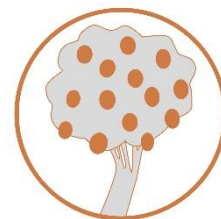
Dans une situation extrêmement difficile depuis son arrivée en Espagne, l'entrepreneur 4 souhaite retourner au Sénégal, dans son village et réfléchit actuellement à une idée d'investissement qui pourrait lui permettre de rentrer. Sur le terrain familial à Marsassoum, il a récupéré une parcelle comme ses frères et sœurs. Il souhaiterait y développer une activité de maraîchage et de culture de l'arachide. Le maraîchage serait destiné au marché local quand la culture de l'arachide serait destinée à la vente pour les industries en dehors de la région.

Besoins

Il estime à 10 000 000 FCFA (environ 15 000€) le capital nécessaire au démarrage de l'activité. Ces fonds serviraient à la clôture de la parcelle, l'achat de graine & d'engrais et de machines agricoles type tracteur ou motoculteur. Il n'a pour le moment aucune économie car ses revenus en Espagne sont très faibles.

ENTREPRENEUR 5

SECTEUR PRIMAIRE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Polyculture-élevage
LOCALISATION	Commune de Diannah Ba Département de Sédhiou
ETAT D'AVANCEMENT	En réflexion
TYPOLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 5 concerne six individus en Espagne, trois hommes et trois femmes qui souhaitent dynamiser le GIE familial dont ils sont membres dans la commune de Diannah Ba, département de Sédhiou. Ils sont en Espagne depuis plus de dix ans mais le marché du travail est de plus en plus contracté. Les femmes ne trouvent plus d'emplois en ce moment et ont l'intention d'entamer un projet de retour. Avant d'émigrer ces familles occupaient des activités d'agriculture et d'élevage dans la zone.

Genèse de l'investissement

L'entrepreneur 5 correspond à un investissement collectif et productif visant à dynamiser les exploitations familiales des membres à travers l'appui au GIE dont elles font parties. Pour le moment, un verger a été installé sur 3 hectares mais n'est pas encore productif.

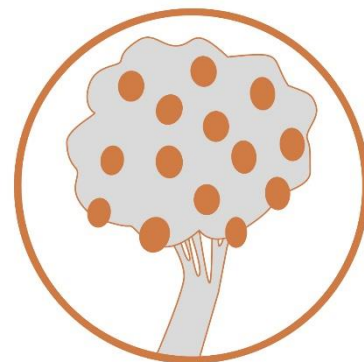
Analyse technico-économique Perspectives

Les initiateurs de l'entrepreneur 5 investissent de petites sommes de façon irrégulière en fonction de leurs capacités financières et des besoins du GIE.

L'entrepreneur 5 aimerait augmenter sa participation à l'activité maraichère, faciliter l'approvisionnement en eau (pompe) pour augmenter les surfaces produites.

ENTREPRENEUR 6

SECTEUR PRIMAIRE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Arboriculture
LOCALISATION	Commune de Niagha, Département de Goudomp
ETAT D'AVANCEMENT	En cours
TYPOLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 6 est arrivé en Espagne il y a 9 ans. Sans papiers espagnols jusqu'à début 2015, il a pratiqué divers métiers dans le bâtiment et l'agriculture. Il est soulagé d'avoir enfin obtenu son droit de séjourner légalement en Espagne et envisage plus sereinement l'avenir, et notamment entrevoit la possibilité d'investir dans l'agriculture au village.

Genèse de l'idée l'investissement

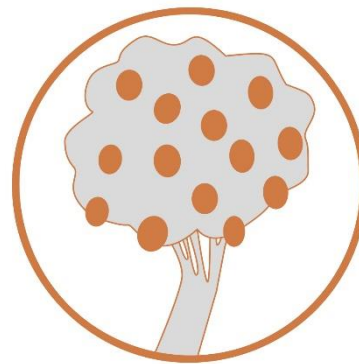
L'entrepreneur 6 dispose d'un terrain de 7 hectares, dont un est déjà planté d'anacardiens. Ceux-ci sont encore trop jeunes pour produire et il a des difficultés pour procéder à leur irrigation en saison sèche. Il souhaite valoriser l'ensemble de son terrain en vergers (mangues, oranges...) et commercialiser sa production dans les zones urbaines. Il est conscient, pour l'anacarde, de la présence d'un marché à travers l'existence d'acheteurs de matière première d'origine chinoise et libanaise.

L'entrepreneur 6 se définit comme un bon agriculteur et pense savoir conduire cette activité sans problèmes techniques particuliers.

ENTREPRENEUR 7

SECTEUR PRIMAIRE

Carte de visite de l'investissement



CHAMP D'ACTIVITE	Arboriculture
LOCALISATION	Katabina, Commune d'Oudoucar, Département de Sédhiou
ETAT D'AVANCEMENT	En réflexion
ESTIMATION BUDGETAIRE	80 000 000 FCFA (Environ 120 000€)
TYPOLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 7 est arrivé en Espagne en 2006. Lorsqu'il était au Sénégal, il a poursuivi des études primaires puis à l'école coranique de sa localité, Katabina. Il a ensuite exercé une activité d'agriculture sur les terres familiales avant de migrer. Depuis 2006, l'entrepreneur 7 a travaillé en tant qu'homme de ménage dans des hôtels et en tant qu'ouvrier agricole sur différentes exploitations arboricoles, de Tarragone à Valence et Gérone. Depuis son arrivée il est retourné 4 fois au Sénégal. Le travail est moins régulier depuis le début de la crise.

Genèse de l'idée d'investissement

L'expérience acquise lors de ses différentes expériences professionnelles en Espagne a poussé l'entrepreneur 7 à réfléchir à un projet d'investissement pour Katabina dans le domaine arboricole. Sa famille possède deux terrains vierges, un très grand et l'autre de taille plus modeste, où il souhaiterait démarrer une activité de verger (oranger, mandarinier, bananier). Il pense qu'il pourrait y employer 10 personnes à l'année. Selon lui, il y a très peu de fruits sur le marché local. Chaque famille possède quelques arbres fruitiers mais cela ne couvre pas les besoins de toute l'année. Il espère pouvoir vendre sa production sur le marché local & régional, voir sous régional. Il espère que cette activité lui permettra de retourner vivre au pays.

Besoins

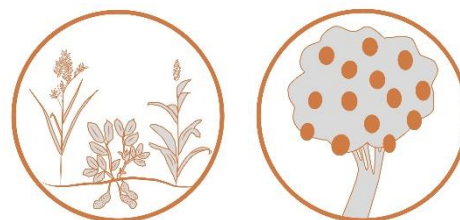
L'entrepreneur 7 estime les besoins financiers à 80 000 000 FCFA pour le démarrage de l'activité. Cette somme couvrirait les dépenses de défrichage, clôture du terrain, achat de machines agricoles, de semences et d'engrais, forage de trois puits et construction d'une cabane pour les ouvriers qui travailleront sur l'exploitation. Il commence à économiser dès maintenant sur les salaires qu'il gagne ici et espère arriver à obtenir un prêt de la banque au Sénégal. Selon le capital obtenu il démarrera l'activité sur le petit ou le grand terrain.

En parallèle

L'entrepreneur 7 a investi il y a 4 ans dans un terrain à Kolda. Il économise pour pouvoir construire une maison dessus et la louer pour avoir un revenu complémentaire. Il souhaiterait également se construire une petite maison sur le terrain familial à Katabina pour pouvoir y vivre lorsqu'il retournera au pays.

ENTREPRENEUR 8

SECTEUR PRIMAIRE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Projet arboricole et céréaliier
LOCALISATION	Maranda, Commune d'Oudoucar, Département de Sédhiou
ETAT D'AVANCEMENT	En réflexion
TYPOLOGIE	Entreprenariat double espace

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 8 est arrivé en France en 1979 âgé de 25 ans. Il est l'aîné de la famille. Son frère cadet est arrivé quelques années après. Ils sont issus d'une famille d'agriculteurs vivant à Maranda et ont été éduqués à l'école coranique. A son arrivée en France, l'entrepreneur 8 a débuté une activité de maraboutage qu'il continue de réaliser à son compte. L'activité ne rapporte pas beaucoup alors il bénéficie également du RSA. Il retourne au Sénégal chaque année à peu près 4 ou 5 mois par an. Sa femme est actuellement au Sénégal depuis 3 mois. Son frère qui travaille dans la sécurité a établi sa famille dans les Vosges, mais il est revenu seul à Paris depuis deux ans pour le travail. Il ne rentre qu'un mois ou deux par an au Sénégal.

Genèse de l'idée l'investissement

Le projet porté par l'entrepreneur 8 et son frère cadet est un projet arboricole (culture de cajou, mangues et oranger) dont les revenus seront à destination de la famille restée au pays. Pour le moment l'entrepreneur 8 possède un terrain de deux hectares qu'il a reçu en héritage et est en train d'acquérir un deuxième terrain de deux hectares. Cette acquisition ne semble pas se faire par un achat formel mais plutôt par une négociation avec la famille propriétaire.

Sur le premier terrain hérité, des arbres fruitiers (principalement des orangers) ont été plantés il y a des années mais la récolte est très maigre car le sol est trop argileux. La récolte n'est pas vendue mais sert à la consommation courante de la famille (environ 20 à 30 personnes). Ils souhaiteraient se diversifier en faisant pousser du mil et du riz. L'entrepreneur 8, en tant qu'aîné de la famille doit s'assurer que tous les membres de la famille subviennent à leurs besoins et c'est pour cela qu'il passe beaucoup de temps au Sénégal. Quand il n'est pas là, il sait que « les jeunes ne se bougent pas ». Il a le sentiment d'avoir une grande responsabilité envers eux, d'autant plus qu'il n'y a aucun « oncle ». Aujourd'hui le projet n'avance pas à cause d'un certain manque en moyens financiers. Pour démarrer le projet, l'entrepreneur 8 a exprimé son besoin d'avoir des machines, des engrais & des semences.

ENTREPRENEUR 9

SECTEUR PRIMAIRE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Agriculture
LOCALISATION	Marsassoume, Commune de Djibabouya, Département de Sédhiou
ETAT D'AVANCEMENT	En réflexion
ESTIMATION BUDGETAIRE	20 000 000 FCFA (Environ 30 000€)
TYPOLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 9 est arrivé en Espagne par Ceuta en 2003, il avait une quarantaine d'années. Chef de famille, il était agriculteur et possédait une exploitation de 30 hectares environ. Il s'agissait d'une exploitation de grandes cultures céréalières (riz, mil, fonyo et arachide) où 25 personnes travaillaient. Il est venu en Espagne dans l'objectif d'investir dans la modernisation de son exploitation. Il a travaillé dans différentes exploitations agricoles ici en tant qu'ouvrier et en tant que balayeur pour différentes municipalités. Avec la crise, le travail devient vraiment irrégulier.

Genèse de l'idée d'investissement

L'objectif de son projet d'investissement lié à la migration était l'achat de machines agricoles de type tracteur. Aujourd'hui son exploitation est toujours plus ou moins cultivée mais n'a moins de rendements que lorsqu'il y travaillait. Il souhaite pouvoir y retourner le plus vite possible avec des économies et/ou des financements pour pouvoir reprendre l'exploitation et y ajouter une activité d'élevage. Sa femme vit à Dakar dans une maison qu'il a achetée en 2006 grâce à ses économies. Elle travaille dans une exploitation d'élevage de volaille et ensemble ils souhaitent retourner vivre en Casamance pour faire vivre leurs activités agricoles et avicoles.

Besoins

Il estime à 20 000 000 FCFA (environ 30 000€) le besoin en capital financier. Avec cette somme, il pourrait acheter des machines et des engrais et forer de nouveaux puits sur le terrain. Il attend du projet un appui financier et technique.



ENTREPRENEUR 10

SECTEUR PRIMAIRE

Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Agriculture
LOCALISATION	Commune de Goudomp, Département de Goudomp
ETAT D'AVANCEMENT	En cours
TYPOLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 10 est arrivé en France dans les années 1970 après avoir travaillé sur l'exploitation agricole familiale pendant sa jeunesse. C'est un cousin qui lui a proposé de venir en France car c'était « un bon travailleur ». Il est aujourd'hui salarié dans un commerce textile et sera d'ici trois ans à la retraite, à moins qu'un licenciement économique ne se profile à l'horizon, la société qui l'emploie depuis longtemps étant proche de la faillite.

Genèse de l'idée l'investissement

Depuis son installation en France, l'entrepreneur 10 envoie une partie de ses revenus pour soutenir l'exploitation familiale. Il passe toutes ses vacances au village, un peu avant le démarrage de la saison des pluies, pour préparer le terrain et semer. Il souhaite « encourager les gens à travailler » par son action.

Récit de vie de l'investissement

L'entrepreneur 10 cultive sur 3 hectares (dont un hectare acquis récemment pour 900 000 FCFA soit environ 1300 des céréales essentiellement (fonio, mil, maïs, riz). Il a capitalisé une quinzaine de bovin, répartie auprès de plusieurs bergers peuhls. Ce gardiennage lui coûte une centaine d'euro par an. Il a cherché à moderniser l'exploitation à travers l'acquisition de matériel. La pompe qu'il avait acheté pour pratiquer une culture d'irrigation de contre saison n'est plus fonctionnelle, la personne chargée de s'en occuper n'ayant pas su s'en servir. Il a importé aussi de nombreux vélos qui lui servent à se rendre plus facilement aux champs. Il pense à acheter une tronçonneuse et un motoculteur pour faciliter la préparation du terrain, tâche à laquelle il est très attentif.

L'entrepreneur 10 souhaite investir sur fonds propres uniquement « pour ne pas avoir de problèmes et être tranquille ». Il est difficile d'établir des résultats économiques de son investissement, mais son implication contribue fortement à sécuriser les besoins familiaux en céréales. Une partie de la production est consacrée à la vente.

Il combine son investissement agricole avec un investissement immobilier (Dakar, Ziguinchor etc...).

L'entrepreneur 10 « sait déjà cultiver ». Il n'a pas vraiment besoin de conseils techniques de prime à bord, mais ne serait finalement pas contre la visite d'un technicien dans ses champs.

Il attend la retraite avec impatience pour passer encore plus de temps aux champs.

ENTREPRENEUR 11

SECTEUR PRIMAIRE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Agriculture
ETAT D'AVANCEMENT	En cours
LOCALISATION	Département de Sédhiou
MONTANT INVESTI	8 000 000 FCFA (Environ 12 000€)
TYPOLOGIE	Entrepreneuriat double espace

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 11 est arrivé en France après son bac dans les années 70. Il a travaillé toute sa vie dans la même société d'édition, tout comme sa femme, encore salariée à l'heure actuelle. Il est aujourd'hui à la retraite depuis 2011 et s'est investi depuis dans un projet de développement agricole à l'échelle familiale. Son expérience du milieu agricole s'est construite avant son départ en France, par l'implication dans les activités agricoles de la famille.

Genèse de l'investissement

❖ L'investissement à distance pendant la vie active pour développer le revenu de la famille

Il y a maintenant vingt ans, un investissement à distance avait été opéré à travers l'achat d'une parcelle irriguée de 0.5 ha dédiée à la production de banane. Le frère aîné resté au pays était en charge de l'exploitation de la parcelle. L'activité était considérée comme rentable avec un bénéfice annuel avoisinant les 300 000 FCFA (environ 450€), mais a périclité avec le décès du frère aîné en 2003, les fils n'étant pas intéressés par la reprise de cette activité. Conformément aux conditions d'usage collectives du périmètre irrigué, la parcelle a été remise en vente par la suite.

❖ L'investissement saisonnier d'un retraité pour accompagner l'autonomisation financière de la famille

Depuis 2011 et l'avènement de l'âge de la retraite, l'entrepreneur 11 développe une activité économique saisonnière en retournant au village pendant la période de culture pluviale. Six puis trois hectares ont été acquis sur fonds propre auprès d'un particulier. Le vendeur de ces terrains, maire et président du comité rural du village voisin, ancien migrant⁵ et leader technique agricole de la zone, conseille l'entrepreneur 11 sur la conduite de son activité. Le prix proposé pour le terrain n'a pas été jugé excessif par l'entrepreneur 11, contrairement à beaucoup d'autres propositions : « quand on (nous émigrés) veut acheter, c'est multiplié par 100 ».

Les terrains familiaux ne sont pas concernés par l'activité pour limiter les risques de désaccords sociaux. La famille proche, composé du fils du frère aîné (son neveu) marié avec sa première fille (issue d'une union de jeunesse avant le départ) est le premier destinataire et partenaire de cet investissement.

Récit de vie de l'investissement

Le vendeur du terrain a accompagné le l'entrepreneur 11 dans la mise en valeur de son investissement. Il lui a fait bénéficier de ses réseaux dans la commercialisation de semence, lui-même étant un producteur semencier certifié.

La production de semence est un marché rémunérateur, mais qui nécessite d'avoir une parcelle de grande dimension (plus d'un hectare) pour faciliter le processus de certification (sur des terrains petits et distancés les opérations de contrôles des techniciens semenciers couteraient trop chers).

L'entrepreneur 11 est au Sénégal entre 6 et 8 mois par an pendant la saison des pluies pour suivre la production. Il est assisté à plein temps par son neveu, qui ne « faisait rien » avant.

Il est envisagé de créer un groupement de producteur semencier en GIE pour formaliser ce partenariat et promouvoir cette activité auprès d'autres producteurs.

Analyse économique

L'investissement dans le terrain a coûté 6 M de FCFA, celui en petit matériel 200 000 fcfa (hors chaîne de culture attelée). Un fonds de roulement de 300 000 FCFA par campagne est nécessaire pour rémunérer la main d'œuvre complémentaire, les semences et les engrais. Tout est financé sur fonds propre.

Le CA s'élève à 715 000 FCFA (soit environ 1000€) par campagne. Il est entièrement reversé au neveu/gendre pour couvrir les dépenses familiales.

Intitulé	Coût en CFA	Coût en €
Terrain 9 ha	6 000 000	Environ 9000
Matériel agricole	200 000	Environ 300
Fonds de roulement (MO, engrais...)	300 000	Environ 450€
CA annuel moyen	715 000	Environ 1000€

Perspectives

Les bénéfices générés ne représentent pas une somme importante pour le promoteur (propriétaire de son logement en France, à Dakar et au village). L'enjeu essentiel pour le promoteur est surtout d'inciter sa descendance à conduire une activité génératrice de revenus pour s'autonomiser. Le « retour saisonnier à la terre » est aussi un moyen de s'épanouir pendant la retraite.

La diversification des activités est en cours de réflexion : la culture du sésame, de palmiers à huile et du maraîchage de contre-saison sont à l'étude. L'appui d'un technicien agricole pourrait contribuer à accélérer cette diversification.

Au-delà de son activité propre, le promoteur essaye de créer un mouvement en France pour inciter les projets d'investissement agricole d'autres retraités. Un projet semblait relativement aboutit mais malheureusement son promoteur est récemment décédé.



ENTREPRENEUR 12

SECTEUR PRIMAIRE

Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Elevage de volailles
LOCALISATION	Commune de Sédhiou, Département de Sédhiou
ETAT D'AVANCEMENT	En réflexion
TYPOLOGIE	Entreprenariat double espace

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 12 est arrivé en France dans les années 1980 comme étudiant. Il a d'abord fait une maîtrise en Administration Economique et Social puis un DESS dans la gestion agro-alimentaire. Eprouvant des difficultés pour trouver du travail dans cette branche, il s'est réorienté vers la logistique. Il a pendant presque trente ans travaillé dans des entrepôts en tant que gestionnaire logistique et a accepté une retraite anticipée pour se concentrer sur l'élaboration et le démarrage de son projet d'investissement économique à Sédhiou.

Genèse et récit de vie de l'investissement

L'entrepreneur 12 souhaiterait retourner à Sédhiou pour sa retraite, à raison de 6 à 8 mois par an. Le reste du temps il rentrerait visiter sa famille en France. Il souhaitait également pouvoir développer une activité économique qui dynamiserait la région, aussi il a pensé à développer une activité d'élevage de volaille fermière voir biologique. Associé avec un cousin, il est en train de développer une étude de marché et se fait accompagner par le SIAD pour l'élaboration du projet.

Il souhaiterait développer une exploitation de 1000 volailles et embaucher une dizaine de salariés.

Selon lui, la dynamique de développement insufflée par l'Agence Régionale de Développement de Sédhiou et notamment via le projet PAICODEL pourrait lui permettre de bénéficier d'un terrain, de conseils techniques et d'accès au crédit. Il souhaiterait investir 20% de fonds propres (10% de ses propres fonds et 10% des fonds de son associé) et il cherche à trouver 80% de financements pour investir.



ENTREPRENEUR 13

SECTEUR PRIMAIRE

Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Elevage
ZONE D'INTERVENTION	Maranda, Commune d'Oudoucar, Département de Sédhiou
ETAT D'AVANCEMENT	En réflexion
ESTIMATION BUDGETAIRE	Entre 8 & 9 M de FCFA (Environ 12 000€)
TYPOLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 13 est arrivé en Espagne en 2004. Il a d'abord passé 8 mois à Barcelone avant de venir à Albacete. Avant de partir en migration il était animateur de projets dans une organisation paysanne (Association Africaine des Jeunes Agriculteurs de Casamance). Il s'occupait de la vulgarisation de la culture du sésame. Il était payé environ 50€ par mois. Depuis qu'il est arrivé en Espagne, il a eu différents travaux dans l'industrie, le bâtiment et maintenant dans l'agriculture. Il est ouvrier dans une exploitation agricole d'Albacete.

Il essaie de rentrer au pays dès qu'il a des vacances (au mieux tous les ans, sinon tous les deux-trois ans). En général il rentre pour 3 ou 4 mois.

Genèse de l'idée l'investissement

Déçu par les réalités de la migration, l'entrepreneur 13 souhaite développer un projet d'investissement avicole. Selon lui la demande dans le secteur avicole est très forte. Il espère que ce projet pourra permettre à 5 ou 6 jeunes d'avoir une activité et de ce fait de ne pas partir en migration. Il espère également que ce projet pourra lui permettre de rentrer vivre au pays.

Le projet d'exploitation avicole se situerait à Maranda sur le terrain familial dont le nombre d'hectare n'a pas été communiqué. Il vise le marché local : Sédhiou, Kolda, Sarayoba et éventuellement Ziguinchor.

Il a développé ce projet avec son neveu resté sur place. Il a fait un diagnostic et une étude de marché et rédigé le projet et l'a soumis au Fonds d'Appui aux Sénégalais de l'Extérieur il y a maintenant deux ans mais il n'a jamais eu de réponse.

Pour le moment il n'y a pas d'investissements réalisés car il n'a pas les fonds nécessaires. Il estime 8 à 9 millions de Francs CFA les fonds nécessaires au démarrage de l'activité (construction de la clôture et du bâtiment, des abreuvoirs, achat des médicaments, de la nourriture pour les animaux et 600 poussins, et la main d'œuvre).



ENTREPRENEUR 14

SECTEUR PRIMAIRE

Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Elevage avicole
LOCALISATION	Commune de Kolibantang, Département de Goudomp
ETAT D'AVANCEMENT	En réflexion
TYPOLOGIE	Entreprenariat double espace

Parcours migratoire & acquisition des compétences

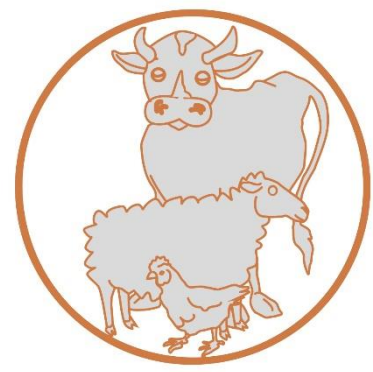
L'entrepreneur 14 est arrivé en France en 1992, il avait alors 22 ans et arrivait de Dakar où il faisait ses études. Il est arrivé en France et a trouvé du travail en tant qu'agent de sécurité, métier qu'il pratique toujours.

Genèse de l'idée l'investissement

Très vite, il s'est rendu compte des « réalités de la migration » et a souhaité faire quelque chose en faveur de son village d'origine Kolibantang, pour démystifier la migration et tenter de retenir les jeunes hommes au village. Pour lui, le développement de la région de Sédiou passera par l'agriculture et l'élevage. Tout d'abord il a contribué à la création de l'association des ressortissants dont le but est de favoriser le développement agricole de la communauté rurale de Kolibantang. Un projet de soutien (achat de semences et d'engrais a été réalisé) mais aujourd'hui l'entrepreneur 14 souhaite aller plus loin et développer une activité d'élevage avicole dans son village. S'il a choisi l'élevage avicole c'est après avoir eu des discussions avec une connaissance qui est vétérinaire à Dakar. Le constat de base était qu'il y a très peu d'élevage avicole dans la commune de Kolibantang et que cette denrée est très chère.

La famille de l'entrepreneur 14 possède environ 50 hectares qui ne sont pas tous exploités. Il sait qu'il pourra implanter son activité sur un terrain familial sans problème. Pour le moment, ce projet est au stade de réflexion et il n'a pas assez de fonds propres pour investir.

Par cette activité, il souhaiterait tant limiter l'émigration en proposant des activités rémunératrices aux jeunes que de pouvoir passer plus de temps au village. Même si sa famille proche est ici, il souhaiterait avoir la possibilité de passer plus de temps au Sénégal pour œuvrer au développement de sa région.



ENTREPRENEUR 15

SECTEUR PRIMAIRE

Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Eleavage bovin
LOCALISATION	Madina Souané, commune de Sama Kanta, Département de Sédhiou
ETAT D'AVANCEMENT	En cours
MONTANT INVESTI	500 000 FCFA (Environ 750€)
ESTIMATION BUDGETAIRE	10 M de FCFA (Environ 15 000€)
TYPOLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 15 est arrivé en Espagne en 2010 après avoir passé quatre ans à Dakar dans le commerce. Il n'a pas de visa et travaille dans une quincaillerie. Il réussit malgré tout à envoyer 125 000 FCFA à sa famille (environ 200€) mensuellement.

Genèse et récit de vie de l'investissement

L'entrepreneur 15 avait déjà acquis 4 vaches avant son départ. Il a toujours eu envie de pratiquer l'élevage bovin. Le prix du bétail a doublé depuis dix ans, une vache moyenne est passée de 125 000 à 250 000 FCFA. Il a acquis deux vaches à distance depuis son départ et essaye d'en acheter une par an. Ces vaches sont confiées à son frère. Elles sont suivies par un technicien vétérinaire qui les traite pour 2500 FCFA par an et par vache.

L'ambition de l'entrepreneur 15 est d'acquérir une cinquantaine de vache, cheptel qu'il considère comme suffisant pour bien vivre dans son village. Il y a des jeunes de son âge au village qui ont commencé très tôt à investir dans le bétail et qui ont atteint ce niveau. Il lui semble que ces jeunes n'ont alors pas besoin de recourir à l'émigration, raison pour laquelle il investit dans le bétail.



ENTREPRENEUR 16

SECTEUR PRIMAIRE

Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Elevage ovin
LOCALISATION	Saré Suna, commune de Sama Kanta, Département de Sédhiou
ETAT D'AVANCEMENT	En cours
MONTANT INVESTI	1 000 000 FCFA (Environ 1500€)
TYPOLOGIE	Entrepreneuriat à distance

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 16 est arrivé en Espagne en 2008, grâce à son frère déjà présent depuis les années 2000. Il occupe des emplois d'ouvriers non qualifiés depuis son arrivée. Il est issu d'une famille d'éleveur du village de Sare Suna.

Genèse de l'idée d'investissement

En plus des transferts de fonds à la famille, l'entrepreneur 16 a depuis 2010 développé progressivement une activité d'élevage ovin. A son premier retour au Sénégal en 2010, l'entrepreneur 16 a revendu sa moto pour acheter trois moutons, dont un mâle. A son deuxième passage en 2012 il a acheté à nouveau 5 moutons. Il a été difficile d'identifier le bon système de gardiennage à mettre en place. Initialement le l'entrepreneur 16 a confié ces moutons à son oncle, mais celui-ci négligé leurs entretien. L'un est mort, un autre commençait à avoir une infection à cause d'un cordage trop serré à la jambe. Il a ensuite essayé de recruter un berger. Les jeunes entre 13 et 16 ans fréquentent le collège n'ont pas le temps. Les adultes proposent un prix de gardiennage prohibitif si bien que finalement c'est la femme de l'entrepreneur 16 qui s'occupe des moutons. Il a investi dans la construction d'une clôture et l'achat d'aliments complémentaires. Ainsi sa femme fait paître les moutons une heure par jour et complémente l'alimentation avec des feuilles sèches d'arachide.

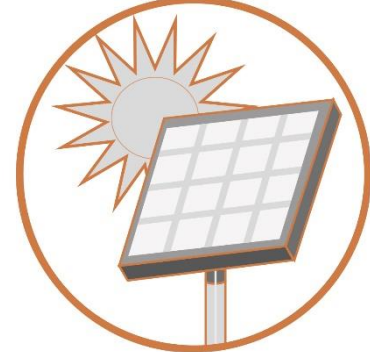
D'après ses calculs, d'ici trois ans, si le taux de mortalité est nul, l'entrepreneur 16 pourrait avoir un troupeau de près d'une cinquantaine de tête.

Perspectives

L'entrepreneur 16 souhaite continuer son investissement en :

- ❖ Augmentant la taille de la clôture ;
- ❖ Créant un abri pour stocker l'aliment des ovins ;
- ❖ Améliorant la génétique de son troupeau en achetant un jeune bélier de grande taille à Dakar de race Ladoum.

SECTEUR TERTIAIRE



ENTREPRENEUR 17

SECTEUR TERTIAIRE

Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Energie solaire
LOCALISATION	Multiple
ETAT D'AVANCEMENT	Réflexion
TYPOLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 17 est arrivé à Barcelone en 2000 à 21 ans, puis s'est installé à Albacete en 2008. Il a fait une année de droit à l'université de Dakar, mais face aux faibles débouchés professionnels il a saisi l'occasion d'émigrer lorsque sa famille lui a proposé de financer le voyage.

A son arrivée en Espagne, il a accepté un emploi non qualifié dans un abattoir de volaille. Il a ensuite saisi les nombreuses opportunités de formation : ferrailleur en bâtiment, installateur de panneau solaire, jardinier. Il a pratiqué ces divers métiers mais le secteur de l'énergie renouvelable l'intéresse davantage. Il souhaite renforcer ses compétences dans le domaine de l'installation électrique, complémentaire à celui de l'installation de panneau solaire. Il semble que les opportunités de formation soient moins chères en France qu'en Espagne.

Genèse de l'idée l'investissement

« J'ai l'idée d'entreprendre, je peux pas être salarié toute la vie. On a plein d'opportunité au pays, y'a le soleil, l'air, l'eau ! ». Compte tenu de son expérience professionnelle, c'est dans l'énergie renouvelable que l'entrepreneur 17 souhaite investir. Il aurait déjà formulé son étude de faisabilité. Il souhaite faire remonter de l'eau de la rivière dans un bassin en aval avec une pompe solaire ou éolienne. Cette eau servirait à la fois à l'irrigation des périmètres maraichers, mais aussi à faire fonctionner une turbine hydro-électrique de petite capacité. L'électricité produite serait vendue au village, qui n'est pas accordé au réseau, malgré le fait que les lignes à haute tension qui alimentent Kolda le traversent.

L'entrepreneur 17 a aussi d'autres idées comme la vente et l'installation de panneau solaire pour les institutions et les particuliers.

ENTREPRENEUR 18

SECTEUR TERTIAIRE

Carte de visite de l'investissement



CHAMP D'ACTIVITE	Energie solaire
LOCALISATION	Multiple
ETAT D'AVANCEMENT	Réflexion
TYPOLOGIE	Entrepreneuriat à distance

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 18 est arrivé en Espagne en 2000. Il est arrivé en clandestin à Gérone où son frère habitait déjà. Avant de venir en Espagne il a étudié deux ans à l'Université de Dakar. Il a essayé de venir en France pour continuer ses études (il a été reçu à l'université du Mirail à Toulouse) mais n'a pu obtenir de papiers. Il a alors pratiqué différentes activités professionnelles : ménage, ouvrier dans une imprimerie avant de réaliser un BTS en Espagne, où il est depuis 2010 agent commercial dans le secteur énergétique. Depuis son arrivée en Espagne, il a réalisé 6 voyages au Sénégal.

Genèse de l'idée de l'investissement

Il y a un an et demi la municipalité de Sédhiou a revisité son cadastre avec les projets d'extension urbain et a redécoupé des parcelles de terres publiques. Les migrants ont été sollicités pour acheter. L'entrepreneur 18 a acheté une parcelle de 300m² pour 200€ environ. Sur cette parcelle, l'entrepreneur 18 envisage de réaliser une activité commerciale avec une personne de confiance, un ami d'école resté au pays. Pour le moment, ils envisagent sérieusement de démarrer une activité de boulangerie. Il y a très peu de boulangeries à Sédhiou et les produits boulangers viennent à manquer dans la région notamment lors du ramadan.

Besoins

Le principal besoin de l'entrepreneur 18 pour démarrer réellement son investissement est un capital financier. Il économise et espère avoir accès à un prêt au Sénégal.

Perspectives

Après le projet de boulangerie, l'entrepreneur 18 aimerait investir dans une activité de transformation des fruits, qui, selon lui, fait grandement défaut à Sédhiou : « *personne ne transforme les fruits, alors ils pourrissent* ». Il a également l'idée de démarrer une activité d'élevage de volaille.

En parallèle

En parallèle de ce projet d'investissement, l'entrepreneur 18 a investi en 2008 dans un terrain à Dakar. Jusqu'en 2013, il a construit une maison sur le terrain qui accueille aujourd'hui sa mère, sa sœur et son frère ainsi que deux personnes qui louent une pièce. L'investissement lui a coûté environ 25 000€ et la location lui rapporte 30 000 FCFA/mois. Juste à côté de cette maison, il possède un terrain de 150m². Il voudrait réaliser une activité économique sur ce terrain. Il a quelques idées mais ne sait pas encore quoi. Il pense que c'est important d'investir à Dakar, car « *tout se passe ici* ».



ENTREPRENEUR 19

SECTEUR TERTIAIRE

Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	NTIC et services
LOCALISATION	Commune de Bounkiling Département de Bounkiling
ETAT D'AVANCEMENT	Réalisé
TYPOLOGIE	Entrepreneuriat de retour

Parcours migratoire & Acquisition des compétences

Après avoir obtenu son baccalauréat à Dakar, l'entrepreneur 19 est venu étudier le marketing et la communication en France et travaille désormais dans la grande distribution. Pour participer au financement de ses études, il travaillait dans un institut de sondage. C'est ce travail d'étudiant qui lui donne aujourd'hui l'idée de développer un institut de sondage et d'études polyvalent à Bounkiling.

Genèse de l'investissement

Huit ordinateurs et du matériel informatique complémentaire ont été acquis d'occasion en France. Une salle informatique a été installée dans la maison de son frère, dans laquelle est aussi conduite l'activité de boulangerie. La présence d'un groupe électrogène de grande capacité incite les promoteurs à développer des activités complémentaires pour amortir le coup de l'énergie. Un jeune du village titulaire du baccalauréat assure la maintenance et l'animation de la salle informatique. Il apprend à ceux qu'ils le souhaitent à se servir d'un ordinateur et à aller sur internet contre une participation financière modique. Le seul bénéfice tiré de cette activité sert à financer le salaire de l'animateur.

Perspectives

L'investissement est en démarrage. L'idée de son promoteur est de diversifier les services proposés par le centre informatique et de proposer de réaliser des études, enquêtes et sondages pour des clients institutionnels et privés. L'entrepreneur 19 pourrait piloter cette activité à distance avec l'aide de son frère et analyser les données depuis la France.

ENTREPRENEUR 20

SECTEUR TERTIAIRE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Commerce (quincaillerie)
LOCALISATION	Commune de Kolibantang, Département de Goudomp
ETAT D'AVANCEMENT	En réflexion
TYPOLOGIE	Entreprenariat à distance

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 20 est arrivé en France en 2004. Originaire de Kolibantang, il a fait des études dans le BPT et c'est ce métier qu'il pratique en France depuis qu'il est arrivé. Il a été tantôt plombier, carreleur et peintre.

Genèse de l'idée l'investissement

L'entrepreneur 20 est un ouvrier du bâtiment. Son expertise dans le domaine lui a fait prendre conscience du manque crucial de matériel de bonne qualité dans son village, Kolibantang. Il est possible de trouver du matériel seulement à Sédhiou et il est de piètre qualité. Il envisage d'importer du matériel de bonne qualité d'Europe pour pouvoir le revendre dans sa commune. Le marché identifié est, selon lui, porteur. Avec son frère resté au village, il aimerait développer un commerce de quincaillerie à Kolibantang. Pour le moment, il ne peut pas démarrer le commerce car il n'a pas suffisamment de fonds propres.



ENTREPRENEUR 21

SECTEUR TERTIAIRE

Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Multiple : Commerce, Restauration & Cosmétique, Import Export & Tourisme
LOCALISATION	Multiple : Commune de Tanaff, Département de Goudomp, Dakar & Gérone
ETAT D'AVANCEMENT	En réflexion
TYPOLOGIE	Entreprenariat double espace

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneure 21 est arrivée à Gérone en 2002. Elle a suivi son ex-mari qui vivait déjà là depuis plusieurs années. Au Sénégal, après son bac à Sédhiou elle a réalisé deux années d'étude à l'université de Dakar en anglais. Elle a également obtenu deux BTS en marketing et en informatique. Elle a très rapidement réussi à trouver du travail à Gérone. Elle a été successivement serveuse, commis de cuisine, interprète dans les tribunaux, hôtesse de terre à l'aéroport et médiatrice sociale (pour la mairie, l'hôpital, la police). C'est cette activité qu'elle exerce toujours aujourd'hui en parallèle d'une licence de sciences politique (troisième année) qu'elle suit en même temps à Gérone. Elle a également obtenu un BTS en tourisme à Gérone il y a quelques années. Son travail actuel lui plaît mais elle aimerait pouvoir intégrer une organisation internationale type ONU, c'est pour cela qu'elle poursuit ses études en sciences politiques. Ses différents diplômes et expériences l'ont rendu polyglotte. Elle n'a jamais réellement ressenti les effets de la crise en Espagne et a toujours réussi à trouver du travail. Elle doit cela à sa grande qualification.

Genèse et récit de vie de l'investissement

L'entrepreneure 21 a déjà investi et a de nombreuses idées d'investissement et ce à plusieurs niveaux : ici dans le territoire d'accueil, à Dakar pour augmenter ses revenus et à Sédhiou pour œuvrer au développement économique et social de la région.

Ses premiers investissements sont d'ordre immobilier : sur le terrain familial situé à Tanaff à un carrefour stratégique, elle a, avec l'aide de sa mère, construit trois bâtiments pour la somme de 4 millions de FCFA. Ces bâtiments sont aujourd'hui transformés en magasin et loués à des commerçants. Une autre maison a été construite sur le terrain et est louée à une famille modeste. Les revenus de ces locations sont entièrement touchés par la mère qui vit là-bas. Parallèlement, avec son ex-mari, elle a acheté une maison à Dakar pour 15 millions de FCFA. Ils ont tentés de la louer pour compléter leurs revenus mais ils ont fait face à des locataires qui ne payaient pas. Aujourd'hui cette maison sert à la famille, à leurs enfants et à leurs parents quand ils souhaitent séjourner à Dakar.

L'entrepreneur 21 a acquis une méthodologie d'élaboration de projets solide durant toute sa vie professionnelle. Cette approche la pousse à rédiger et formaliser ses idées dès qu'elle en a même si elle ne réalise pas l'investissement dans l'immédiat. Parfois elle se fait aider de certaines structures d'appui aux entrepreneurs-es comme l'Institut Catalan de la Femme. Aujourd'hui, elle a 7 projets écrits d'investissement.

❖ Les investissements sur le territoire d'accueil

Outre son projet de formation et d'intégration d'une organisation internationale, le l'entrepreneur 21 a développé deux projets d'investissements en Catalogne. Le premier projet concerne la création d'un espace boutique de valorisation de la culture sénégalaise. Il s'agirait de mener une activité d'import-export qui approvisionnerait un espace de vente à Gérone où se déroulerait également des événements de type exposition et concert. La deuxième idée d'investissement productif concerne la création d'une activité d'agence de tourisme destinée exclusivement aux travailleurs sociaux, avocats, médecins et tout autre personne qui travaille au quotidien avec des personnes issues de la diaspora sénégalaise. Il s'agirait de proposer des séjours de découvertes du pays et du contexte migratoire pour favoriser le travail de ces personnes en direction de la communauté. Elle a déposé ce dernier projet à un appel à projet destiné aux femmes sénégalaises de l'extérieur il y a un an et demi (FAISE ?). Elle n'a pour le moment pas eu de réponses.

❖ Les investissements à Dakar

L'entrepreneur 21 a passé du temps à Dakar pour ses études et a toujours senti le fort potentiel d'investissement de cette ville carrefour de l'Afrique de l'Ouest. Outre l'investissement immobilier cité plus haut, elle a développé plusieurs idées de projets d'investissements. La première idée concerne le secteur de l'hôtellerie restauration. Diplômée en tourisme, elle souhaiterait créer une activité de restauration innovante. Le deuxième projet d'investissement productif concerne le secteur cosmétique Elle n'a pas souhaité en dire plus sur ces 2 idées d'investissement.

❖ Les investissements à Sédhiou

A Sédhiou, l'entrepreneure 21 a également trois idées de projet d'investissement à la fois productif et social. Le premier projet concerne la création d'une coopérative de laverie à Tanaff. Tanaff est une ville où il y a beaucoup de fonctionnaires et de militaires qui payent des femmes pour laver leur linge à la main, à une rémunération très faible. Il s'agirait d'acheter des machines à laver et matériels à repasser et de former une dizaine de femmes au lavage mécanique et repassage en instaurant un système de roulement : une femme par jour qui serait salariée de la coopérative à hauteur de 5000 FCFA par jour. Elle souhaite mener ce projet en partenariat avec sa mère qui est sur place et estime le capital financier nécessaire à 7 millions de FCFA. C'est le projet le plus « accessible » qu'elle a développé et elle pense pouvoir le mettre en place rapidement (dans les deux ans à venir). Le deuxième projet, plus ambitieux, concerne la création d'une station essence avec espace cafétéria. Il n'y a pour le moment aucune station essence et les gens s'approvisionnent par bidon à Kolda. Ce projet nécessite une plus grosse somme d'argent qu'elle ne peut pas réunir pour le moment. La troisième idée d'investissement est, selon l'entrepreneure 21, beaucoup plus ambitieuse et n'a pas été partagée.

ENTREPRENEUR 22

SECTEUR TERTIAIRE



Carte de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Hôtellerie
LOCALISATION	Commune de Sédhiou, Département de Sédhiou
ETAT D'AVANCEMENT	En réflexion
ESTIMATION BUDGETAIRE	200 M de FCFA (Environ 300 000€)
TYPOLOGIE	Entreprenariat double espace

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 22 a un parcours singulier. Il a arrêté sa scolarité au Lycée, puis a travaillé sur la ligne de fret maritime entre Ziguinchor et Dakar. Il a obtenu un visa de tourisme pour l'Espagne grâce à une connaissance, s'y est rendu puis est revenu à Dakar. Il a ensuite fait une demande de visa plus long et l'a obtenu en 2003. Il a commencé par développer une activité d'importation de boubous fabriqués à Dakar pour la clientèle sénégalaise installée en Catalogne. L'argent généré lui a permis d'obtenir un crédit de 40 000€ auprès d'une banque pour ouvrir un Cyber Café dans une zone touristique de la cote catalane. Une amie espagnole s'est portée caution pour l'obtention de ce crédit, qui est intégralement remboursé à ce jour. Grâce à cette entreprise, il a pu faire venir son jeune frère en lui proposant un contrat de travail. Vers 2006, son banquier lui a conseillé d'anticiper la crise économique à venir en revendant son affaire. Avec ce capital, il a ouvert une société d'import-export, qu'il cogère avec ses frères. Il est intermédiaire pour une compagnie maritime reconnue, a investi dans un entrepôt à Dakar, et s'appuie sur un réseau de transporteur routier pour livrer les marchandises. Cette capacité d'import-export, conjuguée à un capital financier conséquent permet à l'entrepreneur 22 de faire des opérations commerciales à son compte. La dernière réalisée consiste en l'importation de 250 panneaux solaires de fabrication espagnole dont 60 vendus à crédit dans la zone de Sédhiou. Il pratique la vente à crédit, avec six mois de délais de paiement et une caution à valeur équivalente au prix du panneau (vache, moto d'occasion, terrain).

Genèse de l'idée d'investissement

En parallèle de son activité de transitaire, l'entrepreneur 22 a fait une formation de trois mois dans l'hôtellerie en 2006. La pratique de plusieurs langues étrangères lui a permis de devenir progressivement responsable de l'équipe de nuit d'un hôtel trois étoiles sur la Costa Brava. Les excellentes relations entretenues avec ses employeurs directs lui ont permis de les faire venir à Dakar et à Sédhiou pour étudier l'opportunité d'investissement dans l'hôtellerie. C'est dans la ville de Sédhiou que l'entrepreneure 22 souhaite créer un hôtel qui pourrait aller jusqu'à 100 chambres (mais déjà quarante dans un premier temps) destiné aux touristes et aux visiteurs institutionnels.

ENTREPRENEUR 23

SECTEUR TERTIAIRE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Service (évènementiel)
LOCALISATION	Multiple
ETAT D'AVANCEMENT	Achevé
MONTANT INVESTI	800 000 FCFA (Environ 1200€)
TYPOLOGIE	Entreprenariat à distance

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 23 est arrivé à Barcelone en 2000 à 21 ans, puis c'est installé à Albacete en 2008. Il a fait une année de droit à l'université de Dakar, mais face aux faibles débouchés professionnels il a saisi l'occasion avant d'émigrer lorsque sa famille lui a proposée. A son arrivée en Espagne il a accepté un emploi dans un abattoir de volaille, mais il ne valorisait pas assez son niveau d'étude avec ce métier. Il a alors saisi les nombreuses opportunités de formation qui s'offrirent à lui : ferrailleur en bâtiment, installateur de panneau solaire, jardinier...

L'entrepreneur 23 envoie environ 100€ par mois pour participer au dépense de la famille restée au village. Il envoie aussi 30€ par mois à son jeune frère qui étudie à Dakar. Il envisage de le faire venir en Espagne, mais cela « va lui coûter très cher ». Pour pouvoir économiser suffisamment, il a aidé son frère aîné à entreprendre au village afin que ce soit lui qui puisse subvenir durablement au besoin financier de la famille.

Genèse de l'idée l'investissement

Après avoir construit la maison en dure de la famille, l'entrepreneur 23 a décidé d'aider son grand frère à développer sa société d'évènementiel. En effet, lors des cérémonies (mariage, funérailles, fêtes diverses...) de nombreuses familles ne savaient pas vers qui se tourner pour avoir accès à un système de sonorisation. Une opportunité de marché existait dans son village et dans les villages alentours.

Entre 2009 et 2011, il a progressivement financé l'acquisition du matériel nécessaire à la conduite de cette activité : un groupe électrogène de petite capacité, un système hifi (baffles, amplis, micros), une moto et une charrette pour pouvoir transporter le matériel.

Résultats technico-économiques et perspectives de développement

L'investissement initial s'élève à 1200€ environ. L'activité est rentable avec un bénéfice de près de 1 million de FCFA/an. L'amortissement du matériel n'est pas défalqué du chiffre d'affaire, et le l'entrepreneur 23 a déjà eu à racheter deux groupes électrogènes depuis 2010.

Néanmoins, grâce au succès de cette activité l'entrepreneur 23 n'a plus besoin d'envoyer d'argent à sa famille, et peut économiser pour développer son propre investissement, mais aussi faire émigrer son plus jeune frère. L'entrepreneur 23 est conscient du fait qu'il devra supporter le renouvellement du matériel pendant encore un moment, mais est très satisfait du fait que sa famille se soit autonomisée par cette activité. Il souhaite accompagner son frère à diversifier ces activités par l'acquisition d'un système de développement de photographie pour ne plus avoir besoin de se rendre à Ziguinchor pour le faire. Son frère pourra ainsi développer les photographies des événements couverts et consolider d'avantage son marché. Comme beaucoup d'entrepreneur l'entrepreneur 23 souhaite aussi investir dans le domaine agricole à travers la production ovine et l'arachide. Il souhaiterait aussi développer une activité de transport de produit agricole dans la zone à travers l'achat d'un camion.

ENTREPRENEUR 24

SECTEUR TERTIAIRE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Boulangerie
LOCALISATION	Commune de Bounkiling Département de Bounkiling
ETAT D'AVANCEMENT	Réalisé
MONTANT INVESTI	Environ 5 M FCFA (Environ 7500€)
TYPOLOGIE	Entreprenariat à distance

Parcours migratoire & Acquisition des compétences

L'entrepreneur 24 est l'objet d'un investissement commun entre deux frères, qui ont rejoint leur père en France après leur majorité. Le promoteur principal a toujours conduit des activités à son compte dans le commerce («c'est un entrepreneur dans l'âme»), alors que son frère est venu étudier le marketing et la communication en France après avoir obtenu son baccalauréat à Dakar, et travaille désormais dans la grande distribution.

Genèse de l'investissement

Le promoteur de l'entrepreneur 24 a fait une étude de marché informel à Bounkiling et a perçu une opportunité de marché dans le secteur de la panification à Bounkiling. Grâce à son travail dans la grande distribution, son frère a pu acquérir un four à pain d'occasion à un prix abordable. Un groupe électrogène de type « militaire » a aussi été acquis d'occasion en France. En juin 2014, l'ensemble du matériel a été installé dans la maison du promoteur qui était déjà construite mais qui restait inoccupée.

Un jeune boulanger de Dakar a été recruté par le promoteur pour s'assurer du savoir-faire technique. La boulangerie emploie aujourd'hui huit salariés.

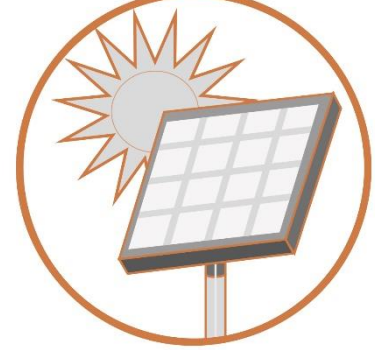
Cette boulangerie se démarque de ses concurrents en proposant des pains individuels à 125 FCFA, plutôt que des baguettes grandes et légères (avec trop de levure pour économiser la farine) à 250 FCFA. Le pain est considéré comme étant de la même qualité que celui de France et est très apprécié par la population. Le promoteur principal se réinstalle à Bounkiling pour piloter son investissement.

Analyse technico-économique

L'investissement initial s'élève entre 5 et 10 000€. Les résultats économiques permettent aujourd'hui de couvrir l'ensemble des charges (salariés y compris) mais sont encore insuffisants pour dégager des bénéfices pour les promoteurs. Les promoteurs ne se sont pas tournés vers des organismes d'appui, faute de s'être renseigné et partant de l'apriori ou trop de papiers sont demandés. De plus les organismes d'appui abordent souvent la question du retour, mais le promoteur est français.

Perspectives

L'entrepreneur 24 est revenu en France récemment pour acquérir un second four afin d'augmenter le volume de pain produit et de dégager un bénéfice suffisant pour se rémunérer.



ENTREPRENEUR 25

SECTEUR TERTIAIRE

Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Service (électricité)
LOCALISATION	L'entrepreneur amance
ETAT D'AVANCEMENT	Démarrage
ESTIMATION BUDGETAIRE	1,7 M de FCFA (Environ 25 000€)
TYPOLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 25 est électricien en France depuis plus de 20 ans et titulaire d'un CAP et d'un BEP dans ce domaine. En 2002 il a créé sa société (en SARL puis en nom propre) en France. Il a mis en sommeil sa société en 2013 par manque de client, le secteur étant trop concurrentiel suite à l'arrivée d'entrepreneurs d'Europe de l'est proposant des services à bas coût.

Genèse de l'idée l'investissement

En voyant des agents de maintenance monter un échafaudage pour changer l'ampoule d'un éclairage public, l'entrepreneur 25 a pris conscience de l'opportunité de moderniser les prestations de service en électricité en Casamance. Les collectivités territoriales, entreprises, et institutions étatiques constituent son marché privilégié.

L'entrepreneur 25 a mobilisé ses réseaux au sein d'institutions publiques. Un marché lui a été proposé alors qu'il était en France. Un partenaire sur place lui a envoyé les plans et photographies de l'installation électrique. Il a préparé le matériel en France et s'est rendu sur le chantier pendant les vacances. Ce premier essai, plutôt concluant, lui a fait gagner le marché de la maintenance électrique de cette institution.

A la suite de cette expérience, l'entrepreneur 25 a fait enregistrer son entreprise au Sénégal et dispose d'un local à Ziguinchor. L'entrepreneur 25 prospecte le marché à chacun de ses séjours.

Analyse technico-économique

Pour l'instant, l'activité est en phase de lancement. Il n'y a pas eu d'investissement important. Il estime à 25 000€ l'investissement de départ nécessaire pour démarrer son activité. Il a démarché son banquier qui n'a pas donné suite à sa demande.

L'entrepreneur 25 semble conscient des risques et privilégie une approche progressive et prudente dans son investissement.



ENTREPRENEUR 26

SECTEUR TERTIAIRE

Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Transport
LOCALISATION	Commune de Kolda, Région de Kolda
ETAT D'AVANCEMENT	Réalisé
MONTANT INVESTIT	2,5 M FCFA (Environ 3800€)
TYPOLOGIE	Entrepreneuriat à distance

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 26 est arrivé en Espagne dans les années 2000 et occupe des emplois d'ouvrier non qualifié en Espagne. Jusqu'à 2008 il a travaillé dans le secteur lucratif de la construction à Madrid. Depuis la crise il s'est installé en Catalogne et travaille dans un abattoir de « phacochères ». Il est issu d'une famille d'éleveur de la communauté rurale de Sama Kanta dans le département de Sédhiou.

Genèse de l'investissement et analyse économique

L'entrepreneur 26 a acheté un véhicule d'occasion à Dakar en 2007 et la mise à disposition de son frère pour développer une activité de taxi. La première année s'est bien passée, la demande de transport individuel à Kolda est importante. Le conducteur du taxi reversait 300 000 FCFA à l'entrepreneur 26 sur un compte bancaire au Sénégal. Le l'entrepreneur 25 payait environ 100 000 FCFA de charges diverses et reversait les 200 000 FCFA à sa famille pour les dépenses quotidiennes. Grâce à ce système l'entrepreneur 26 a pu capitaliser son salaire pour faire venir son plus jeune frère.

Le gestionnaire du véhicule était rémunéré 30 000 FCFA/mois par l'entrepreneur 26 et gardait l'argent qu'il faisait en plus des 300 000 FCFA. Mais petit à petit, le gestionnaire du taxi s'est désintéressé de l'activité et a « gâté » le véhicule. Après avoir racheté un premier moteur, l'entrepreneur 26 a décidé de revendre le véhicule à un prix dérisoire.

économique

- ❖ Cout d'achat du véhicule: 2 500 000 FCFA ;
- ❖ Recette : 300 000 FCFA/mois ;
- ❖ Entretien : 100 000 FCFA/mois ;
- ❖ Rémunération conducteur : 30 000 FCFA/mois ;
- ❖ Bénéfices : 170 000 FCFA/mois.

Perspectives

L'entrepreneur 26 a l'intention d'acheter un autre taxi lorsque les conditions de travail seront meilleurs en Espagne. Mais il ne le confiera pas à un proche de sa famille.



ENTREPRENEUR 27

SECTEUR TERTIAIRE

Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Transport
LOCALISATION	Sénégal
ETAT D'AVANCEMENT	En réflexion
ESTIMATION BUDGETAIRE	200 M de FCFA (Environ 300 000€)
TYPOLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & Acquisition des compétences

L'entrepreneur 27 est arrivé en France dans les années 2000 après ses études au Sénégal. Il travaille depuis plus de 10 ans dans une société de transport à l'aéroport CDG. Face aux difficultés de transport qui existe au Sénégal, l'entrepreneur 27 souhaite développer une société offrant des services de meilleure qualité en termes de délai et de fiabilité.

Genèse de l'investissement

L'entrepreneur 27 souhaite développer une société de transport moderne de personnes et de biens. Il souhaite acquérir deux bus et un camion d'occasion en France. Il créerait des bureaux de liaison pour éviter d'avoir à passer par les gares routières et proposer de meilleures prestations (salle d'attente climatisée par exemple) à ses clients. Il souhaite recruter deux chauffeurs par véhicule et un commercial. Il souhaite inscrire cet investissement dans une perspective de retour : « si j'arrive à acheter deux bus, je repars direct ».

Perspectives

L'entrepreneur 27 a déjà fait l'étude de marché et le business plan. L'investissement total est évalué à 300 000€.

MULTIPLE

ENTREPRENEUR 28

MULTIPLE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Multiple : Agro-pastoralisme & éducation
LOCALISATION	Maranda, Commune d'Oudoucar, Département de Sédhiou
ETAT D'AVANCEMENT	En cours
TYPOLOGIE	Entreprenariat double espace

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 28 a aujourd'hui 33 ans et est arrivé en France après son bac dans les années 2000. Originaire du village de Maranda il avait poursuivi sa scolarité primaire à Kolda (à l'époque où la région de Sédhiou n'avait pas encore été créée) et sa scolarité secondaire à Ziguinchor. Son père était déjà en France depuis 1974 et certains de ses frères également. Lors de son année de bac il s'est en parallèle inscrit à l'université d'Orsay en cursus de chimie. A l'obtention de son bac, il a pu partir faire ses études (deug en sciences de la matière puis licence en chimie biologie et master de chimie moléculaire à Paris 6 et encore un autre master en chimie thérapeutique et un DU en recherche clinique). Aujourd'hui et depuis 2011, il est chargé de recherche clinique au département de recherche clinique. Il rentre au Sénégal au mieux deux fois par an, en décembre et au mois de mai.

Genèse de l'investissement

Très sensible aux questions de migration, l'entrepreneur 28 réfléchit depuis longtemps à la mise en place d'une activité qui permettrait aux jeunes de son village de ne plus migrer et de rester au Sénégal.

Selon l'entrepreneur 28, le constat est le suivant :

- ❖ Il n'y a plus beaucoup de jeunes hommes actifs à Maranda et dans la région de Sédhiou en général. Les jeunes hommes émigrent tous, souvent au péril de leur vie, à Dakar, au Maroc, en Libye, en Espagne, en Italie ou en France. Il se dit très sensible aux conditions extrêmement difficiles de migration.
- ❖ Sans force vive, le développement local de Sédhiou et de Maranda ne peut se réaliser.

Pour répondre à ces enjeux l'entrepreneur 28 a imaginé deux types d'investissement dont le premier est bien plus abouti que le second. La première idée d'investissement concerne une activité agro-pastorale et la deuxième idée d'investissement est consacrée à la mise en place d'une école privée. Il souhaite d'abord mettre en place sa structure agropastorale et par la suite lancer son école.

Pour l'entrepreneur 28, le potentiel agricole de la région est fort mais trop peu exploité. Le Sénégal est un pays agricole mais les politiques publiques ne sont pas en faveur du développement agricole et laissent souvent de côté la Casamance qui est « isolée géographiquement »

Récit de vie de l'investissement

Le projet agro-pasotral vise à l'autosuffisance alimentaire à Pakao. La structure juridique qui portera ce projet n'a, pour le moment, pas encore été créée. L'entrepreneur 28 a monté ce projet en partenariat avec une cousine, juriste qui habite à Dakar. Il se donne 5 ans pour réaliser ce projet.

Pour le moment un terrain de 2HA a été acheté et est en train d'être clôturé. Ce terrain accueillera les locaux de la structure. Ce terrain a été acheté à de grands propriétaires terriens qui ont utilisé la somme perçue pour envoyer un de leur fils en migration. Paradoxal puisque son projet vise à maintenir les jeunes dans la région... Le terrain a coûté 600 000 FCFA. Au niveau de l'activité agricole, sont envisagés de cultiver : 20HA de riz, 20 HA de blé, 10 HA de pomme de terre, 5 HA d'oignons et 5 HA de tomates ainsi que de l'élevage de poulet (4000/an) chèvre et mouton.

Les terrains pour l'activité agricoles n'ont pas encore été trouvés mais l'idée est d'exploiter des terres plutôt éloignées des villes (moins chères et plus facile à négocier).

Idéalement la structure aura un manager qui sera sur place. Cette personne est en cours d'identification.

L'idée est que l'exploitation soit productive toute l'année avec notamment la mise en place de contre-culture. 32 ouvriers agricoles seront embauchés à l'année et de la main d'œuvre supplémentaire sera embauchée par période. Cette main d'œuvre viendra essentiellement de Maranda mais également des villages alentours. L'entrepreneur 28 agira en tant que directeur de la structure et sa partenaire juriste sera la responsable administrative et financière.

Pour le moment, le conseil rural de Maranda est au courant du projet mais l'entrepreneur 28 compte présenter son projet aux différentes municipalités ainsi qu'à l'ARDS et il compte, une fois qu'ils auront avancé sur le premier terrain, chercher des investisseurs. L'association des agriculteurs de Maranda est prévenue et sera largement mobilisée dans le cadre de ce projet.

Une fois l'activité lancée, une mission de prospection auprès de tous les établissements (hôtels, restaurants etc..) de la région sera lancée pour vendre la production. L'idée est de faire une production locale, de qualité. Un document reprenant suivi évaluation, moyens humains et techniques, l'étude de marché; l'étude technique, le programme d'exécution, l'analyse financière et le budget a été réalisé. Le projet est censé être autofinancé au bout de 4 ans.

Il espère que le projet de diagnostic va pouvoir permettre de mettre en réseau les différents acteurs pour créer des partenariats et avancer dans le projet.

ENTREPRENEUR 29

MULTIPLE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Multiple : agriculture, transformation & transport
LOCALISATION	Maranda, Commune d'Oudoucar, Département de Sédhiou
ETAT D'AVANCEMENT	En réflexion
TYPOLOGIE	Entreprenariat double espace

Parcours migratoire & acquisition des compétences

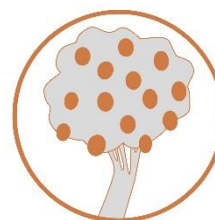
L'entrepreneur 29 est arrivé en Espagne en 2003 après avoir travaillé quelques années à Dakar dans le commerce. Il a commencé par livrer des pizzas en attendant l'obtention de son titre de travail en 2005. Il a alors travaillé dans une imprimerie puis dans une usine de jouets pour enfants. En 2011, il s'est retrouvé au chômage. Il s'est alors remis à pratiquer une activité de marabout, lui-même descendant d'une grande lignée de marabout. Il recherche du travail mais n'en trouve pas, et passe désormais la moitié de son temps au village pour participer aux travaux cultureux et prodiguer ses conseils maraboutiques. Il s'apprête à faire la demande de la nationalité espagnole et souhaiterait pouvoir faire venir sa femme en Espagne, mais tant qu'il est au chômage cela n'est pas possible.

Genèse de l'idée l'investissement

L'entrepreneur 29 a plusieurs idées d'investissement dans la production et les services. Il souhaite aider l'exploitation familiale à travers l'acquisition d'un tracteur pour augmenter les quantités produites et aider les familles les plus pauvres pendant la période de soudure. Il souhaiterait aussi investir dans un moulin multifonction car c'est une activité qu'il n'y a pas au village. Enfin il souhaiterait acquérir un minibus et développer une activité de transport terrestre.

ENTREPRENEUR 30

MULTIPLE



Carte de visite de l'investissement

CHAMP D'ACTIVITE	Ecole privée, commerce & arboriculture
LOCALISATION	Commune de Kolda
ETAT D'AVANCEMENT	En cours
TYPOLOGIE	Entreprenariat de retour

Parcours migratoire & acquisition des compétences

L'entrepreneur 30 est arrivé en Espagne en 2004. Il est titulaire d'un bac+2 et a enseigné pendant 5 ans au Sénégal avant son départ. Il souhaite pouvoir capitaliser suffisamment en Europe pour pouvoir investir suffisamment au Sénégal et y retourner.

Genèse de l'idée l'investissement

L'entrepreneur 30 est un investisseur multiple. Il a construit une maison de trois logements et un magasin à Kolda pour pouvoir louer les lots. Son investissement est en cours de finition et sera bientôt opérationnel. Le magasin servirait au commerce de son frère. Il estime à environ 200€ les revenus mensuels susceptibles d'être générés par la location. Par ailleurs, il souhaite investir dans la création d'une école privée, toujours à Kolda, pour valoriser son expérience dans l'enseignement, activité qu'il a eu beaucoup de plaisir à pratiquer. Enfin, l'entrepreneur 30 investit aussi dans l'installation d'un verger mais les puits qu'il fait creuser pour pouvoir irriguer s'effondrent d'une année sur l'autre. Le manque de moyens l'empêche d'investir dans un puits plus performant.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

