**TITRE DU RAPPORT**

INSÉREZ VOTRE TEXTE ICI

ligne horizontale

# 

# 

# 

# 

# 

# CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Au regard des objectifs du Plan Sénégal Emergent (PSE), cadre programmatique de la politique économique du Sénégal, la promotion de l’entrepreneuriat représente un vecteur important de développement dans toutes les politiques économiques. Ainsi, l’Etat, les associations, les ONG et tous les acteurs de la vie socio-économique reconnaissent l’importance de la création des entreprises, particulièrement dans les pays en développement touchés par un chômage structurel. Dans le contexte sénégalais, avec une population essentiellement jeune et en pleine croissance, l’entrepreneuriat offre de nouvelles perspectives. Néanmoins, la complexité de son environnement et les difficultés auxquelles sont confrontés les entrepreneurs notamment agricoles font que bon nombre d’entreprises disparaissent avant d’atteindre la maturité. D’où l’intérêt d’améliorer l’écosystème des entreprises. En effet, plusieurs actions visant à soutenir la dynamique entrepreneuriale au Sénégal ont été réalisées par les pouvoirs publics (création d’agence publique ayant en charge la création d’entreprise, conception de programmes et de politiques visant à encourager l’entrepreneuriat surtout des jeunes et des femmes, etc.) et les organismes non gouvernementaux.

S’inscrivant dans cette dynamique, la GIZ à travers l’ADEPME met en œuvre le programme Initiative Spéciale formation et Emploi avec pour objectifs phares de stimuler la création d’emploi et la croissance des entreprises, de faciliter leur accompagnement et formalisation, de renforcer la compétitivité des micros petites et moyennes entreprises ainsi que le rôle et l’efficacité des structures d’appui. Par cette intervention, il s’agit d’appuyer les PME en passant par les organisations professionnelles à l’instar du RAPEA qui fut retenu, suite à une mission d’évaluation et d’identification des besoins en formation de plusieurs organisations professionnelles (OP), comme organisation à accompagner. Dans le cadre de cet accompagnement, l’ADEPME a accordé une subvention d’un montant neuf millions (9 000 000) Francs CFA. Ce montant servira à financer les besoins de renforcement de capacités exprimé par les membres du Réseau Africain pour la Promotion de l’Entreprenariat agricole (R.A.P.E.A) et qui relèvent de quatre niveaux :

* le renforcement de capacités au plan technique ;
* le renforcement de capacités en gestion des affaires ;
* le renforcement de capacités organisationnelles ;
* le renforcement des capacités dans le domaine de la participation aux débats sur l’agriculture.

Dans la mise en œuvre de ce programme, le RAPEA a mis à profit ses membres résidant le bassin arachidier plus précisément à Diourbel. A la suite d’une identification des besoins participants en matière de renforcements de capacités notamment pour les thématiques accès au marché, accès aux intrants, facilité de création d’entreprise, élevage de poulet de chair, gestion d’une exploitation agricole. Diourbel fait partie d’une des régions des plus peuplés au Sénégal, une zone de production notamment pour les grandes cultures.

1. **Objectifs**

L’**objectif généra**l de cette formation est de renforcer les compétences techniques et de vie des agripreneurs membres du RAPEA du bassin arachidier afin d’accroître la productivité agricole et le revenu de ces derniers.

Les **objectifs spécifiques** de cette formation pour les participants sont :

* l’amélioration de leurs connaissances sur les notions de base de la production de semences certifiées (maïs, mil, sorgho, soja, arachide) ;
* le renforcement de leurs aptitudes techniques sur le respect des itinéraires techniques de production de semences améliorées y compris les opérations post-récolte (récolte, stockage et conservation) dans le respect de l’environnement ;
* le renforcement de leurs capacités sur les techniques de commercialisation ;
* le renforcement de leurs connaissances techniques et pratiques sur la notion d’entreprise, d’entrepreneuriat, d’entrepreneur, de création d’entreprise et sur les outils de gestion administrative et financière d’une entreprise agricole ;
* l’amélioration de leurs connaissances sur la production avicole.

1. **Résultats de la formation :**

Au terme de cette formation les résultats suivants ont été atteints :

* les connaissances sur les notions de base de la production de semences certifiées (maïs, mil, sorgho, soja, arachide) des participants ;
* le renforcement des aptitudes techniques des participants sur le respect des itinéraires techniques de production de semences améliorées y compris les opérations post-récolte (récolte, stockage et conservation) dans le respect de l’environnement ;
* les compétences des participants sur l’utilisation des technologies de l’information et de la communication pour accéder au marché notamment via les réseaux sociaux et la maîtrise d’outils tels que le Marketplace, WhatsApp business ;
* les techniques de commercialisation via le digital ;
* le renforcement des compétences des participants sur la notion d’entreprise, d’entrepreneuriat, d’entrepreneur et sur les outils de gestion administrative et financière d’une entreprise agricole ;
* l’amélioration des connaissances des participants sur la production avicole ;

1. **Déroulement de la formation**

Cette deuxième phase de la formation a duré deux (2) jours et à porté essentiellement sur les modules suivants :

* production et stockage conservation de semences certifiées pour les grandes cultures ;
* création et gestion d’une entreprise agricole ;
* commercialisation et communication digitale (booster son chiffre d’affaires) ;
* gestion d’une exploitation avicole.

❖ **Jour 1 (**Samedi 20 mai 2023**)**

Le premier jour a été consacré aux thématiques : création et gestion d’une ferme agricole et la production, stockage et conservation de semences certifiées pour les grandes cultures

* **Module : production, stockage et conservation de semences certifiées pour les grandes cultures**

|  |  |
| --- | --- |
| **Séquence 1** : cette séquence a permis de situer la place de la semence dans le rendement de la production agricole :  La semence est un facteur très important d’amélioration de la productivité agricole. Elle peut contribuer à une augmentation très significative de la production pour les petits producteurs et améliorer la sécurité alimentaire et la résilience des populations vulnérables. En effet, les semences de qualités constituent un facteur de valorisation des intrants et des techniques de production et donc accroît les rendements.  Il est en général admis que l'utilisation de bonnes semences peut induire un surplus de production pouvant atteindre 40%. En définitive, la mise en œuvre d'une politique semencière dont l'objectif à moyen terme est la généralisation de l'utilisation de semences sélectionnées, contribuera à résorber le déficit vivrier. | |
| **Séquence 2** : Partager avec les participants les démarches, documents nécessaires pour une demande d’agrément (Admission au contrôle, déclaration des cultures) mais aussi les techniques de production des semences. | |
| **Objectifs** | **Résultats** |
| * Connaître la réglementation nationale et celle de la CEDEAO ; * Connaître les règlements techniques particuliers des cultures cibles (Arachide, Mil, Niébé) ; * Partager les techniques de production des semences conformément aux recommandations de la recherche ; * Partager avec les participants les différentes opérations à mener pour le contrôle aux champs et au laboratoire ainsi que la certification. | * Les documents nécessaires pour une demande d’agrément sont partagés avec les participants; * Les aspects liés à la réglementation nationale et celle de la **CEDEAO** sont connus par les participants ; * Les règlements techniques particuliers du mil ; du niébé et de l’arachide sont connus par les participants ; * Les techniques recommandées par la recherche pour la production de semences sont connues ; * Les différentes opérations liées aux contrôles et à la certification sont partagées avec les participants. |
| Le déroulement de ce module a été très interactif et a suscité beaucoup d’échanges suivant des questions réponses mais aussi des contributions. | |

* **Module : gestion d’une entreprise agricole**

|  |  |
| --- | --- |
| Le présent module s’adresse à tout agripreneur qui souhaite gérer sa ferme dans les règles car la conduite d'une exploitation agricole nécessite à la fois la **maîtrise des techniques agricoles** de production, des **opérations comptables** et de **gestion**, des techniques de commercialisation... et tout cela dans un environnement très exigeant.  En effet, un bon agripreneur doit être un bon producteur, mais également il doit être un bon entrepreneur et un bon gestionnaire. Il doit bien choisir son site d’exploitation, acquérir les équipements nécessaires (ressources techniques), se doter d’un personnel compétent, qualifié (ressources humaines) et tenir une comptabilité pour un bon suivi de la rentabilité des fonds mobilisés (ressources financières).  Le réseau RAPEA accompagne les agripreneurs tout au long de la vie de leur entreprise. Il propose des **solutions en réponse aux situations très diverses** qu’ils peuvent rencontrer au quotidien. | |
| **Séquence 1** : dans cette séquence les formateurs ont abordé avec les participants les points suivants :  la planification, l’évaluation des besoins, la description de poste, le recrutement, l’embauche, le contrat et ses déterminants, le contrat à durée déterminée ou de prestations de services (personnel temporaire et ouvriers agricoles, saisonniers, etc.), le contrat à durée indéterminée, la formation. | |
| De permettre aux participants de comprendre :   * les rôles importants des ressources humaines dans une entreprise ; * les procédures de recrutement ; * la planification des recrutements saisonniers ou permanents aux profils correspondants aux réels besoins de son entreprise en matière de personnel ; * les fiches de poste et leurs importances ; * le droit des travailleurs et leurs obligations à travers le contrat de travail. | Les participants connaissent :   * les rôles importants que les ressources dans une entreprise ; * les procédures de recrutement ; * l’importance de la planification des recrutements saisonniers ou permanents aux profils correspondants aux réels besoins de son entreprise en matière de personnel ; * les fiches de poste et leurs importances et savent les élaborer * le droit des travailleurs et leurs obligations à travers le contrat de travail. |
| **Séquence 2** : dans cette séquence la thématique gestion financière a été abordée par les formateurs | |
| **Objectifs** | **Résultats** |
| De permettre aux participants de comprendre :   * de comprendre la notion de gestion ; * l’intérêt de la gestion financière dans le fonctionnement d’une entreprise ; * de comprendre la notion de budgétisation ; * comment bien gérer son argent ? * de savoir bien planifier le financement de ses activités ; * de disposer des outils de gestion (plan budgétaire, documents de justifications, documents d’enregistrement, documents d’évaluation). | Les participants ont acquis les connaissances et compétences suivantes :   * savent définir la notion de gestion financière ; * savent planifier financièrement leurs activités ; * connaissent et savent utiliser les outils de gestions liés aux documents de gestion et leurs rôles notamment : * canevas de plan pour la budgétisation ; * les documents de justifications (factures, reçus, bons de caisse, décharges, ….) ; * les documents d’enregistrement (cahier des cotisations pour les GIE, journal de caisse, journal des achats, journal des ventes, journal des recettes dépenses) * les documents d’évaluation financière de leurs activités (rapport financier, fiche prévisionnelle des recettes et dépenses). |
| Le déroulement de ce module a été très interactif et a suscité beaucoup d’échanges suivants des questions réponses mais aussi des contributions. | |

* **Jour 2 (**dimanche 21 mai 2023**)**

**Le deuxième jour a été consacré aux thématiques suivantes :** commercialisation, communication digitale, production de poulet de chair.

* **Thématique : production de poulet de chair**

|  |  |
| --- | --- |
| Par contrainte de temps cette thématique a été abordée par les formateurs en faisant focus le partage de bonnes pratiques (quelques règles de bases) en privilégiant les échanges d’expériences avec les participants. Les bonnes techniques de l’élevage de poulet de chair : | |
| Pour réussir son projet d’élevage, ça dépend de la zone agroécologique.  il faut :   1. Respecter les normes de densité et éviter la surcharge du poulailler ; 2. Minimiser tout ce qui peut provoquer (les bruits, les fortes chaleurs, l’humidité, le froid) ; 3. Maintenir le poulailler propre (travaux de nettoyage et de désinfection) à l’intérieur et aux environs du poulailler pour éviter ainsi le développement de germes ; 4. Limiter l’accès au poulailler des personnes étrangères et empêcher celui des autres animaux domestiques ; 5. Observer une période de repos des locaux d’au minimum 15 jours entre 2 bandes successives ; 6. Respecter les heures de distribution d’aliment et d’eau ; 7. Eviter toute rupture d’aliment ou d’eau mais aussi tout gaspillage de ces ressources ; 8. Elever des poulets de même âge et éviter d'élever sur le même parcours oies-canards et les autres volailles ; 9. Surveiller de très près le comportement des poulets. | **Sur le plan sanitaire** :   1. Appliquer rigoureusement le programme de prophylaxie recommandé par le Vétérinaire (administration des vaccins, des produits antibiotiques, antiparasitaires et anticoccidiens contre les maladies présentes dans la zone) ; 2. Informer le Vétérinaire dès que les poussins se portent mal ; 3. Pendant les 10 à 15 premiers jours le taux de mortalité journalier ne doit pas dépasser 0,5%, sinon demander les explications au fournisseur de poussins et faire appel au Vétérinaire.   **Autres conseils** :   1. Contrôle de croissance :   Le contrôle de gain de poids permet d’estimer la croissance et de la comparer au standard afin de détecter les anomalies et d’adapter la conduite d’élevage.  La première pesée est effectuée à l’arrivée des poussins, la deuxième à 10 jours, la troisième à 15 jours et tous les 5 à 7 jours par la suite.   1. Tri :   Cette opération doit débuter dès le premier jour, mais il est nécessaire d’effectuer un tri minutieux vers le 10ème jour car les boiteux, les rachitiques et mal formés sont des réservoirs et des développeurs de microbes potentiellement pathogènes pour les autres poulets.   1. Enlèvement des poulets :   Cette étape est très importante car une mauvaise manipulation lors du ramassage des poulets est la cause de déclassement à l’abattoir : griffures, hématomes, fractures aux ailes et aux pattes. |
|  |  |

* **Module thématique : commercialisation**

|  |  |
| --- | --- |
| Introduction  Après avoir identifié les besoins du marché et conçu les solutions appropriées sous forme de produits et/ou de services, l'entrepreneur doit aller à la conquête de ceux dont dépendra le décollage de son entreprise: les clients. Les identifier, les trouver et les fidéliser, voilà les propos de ce module. | |
| Objectifs visés : ce module vise à aider les participants à :   * démystifier la vente, * comprendre les enjeux et le mécanisme de la psychologie de l'acheteur, * se familiariser avec les techniques de vente efficaces, * choisir les techniques et pratiques adaptées à son contexte. | Résultats attendus : à l'issue de ce module, les participants ont pu :   * comprendre comment aborder la commercialisation de leurs produits et services, * comprendre les enjeux de la vente et comment fonctionnent les clients, * identifier diverses techniques de vente, * choisir les techniques de vente appropriées à leur contexte. |

* **Module : booster ses activités via la communication digitale**

|  |  |
| --- | --- |
| L'objectif principal de cette session était de permettre aux participants de maîtriser les outils de communication numérique les plus populaires, à savoir WhatsApp Business et Facebook Marketplace. Les participants du secteur d'activité, tous intéressés à développer leur présence en ligne et à tirer parti de ces plateformes pour promouvoir leurs produits et services.  Le déroulement de ce module a été structuré en différentes séquences interactives, comprenant des présentations, des démonstrations en direct et des exercices pratiques. Voici un aperçu des sujets abordés : | |
| 1. **Introduction à la communication digitale :**    * Les avantages et l'importance de la communication digitale ;    * Les tendances actuelles en matière de communication en ligne. 2. **Présentation de WhatsApp Business :**    * Création d'un compte WhatsApp Business ;    * Fonctionnalités clés de WhatsApp Business ;    * Utilisation des listes de diffusion et des messages automatisés ;    * Gestion des interactions avec les clients. 3. **Utilisation de Facebook Marketplace :**    * Création d'un compte Facebook Marketplace ;    * Optimisation du profil de l'entreprise ;    * Publication d'annonces et de produits ;    * Gestion des interactions avec les acheteurs potentiels. 4. **Stratégies de communication efficaces :**    * Rédaction de messages convaincants et pertinents ;    * Utilisation d'images attrayantes pour promouvoir les produits ;    * Engager et fidéliser les clients grâce à des interactions personnalisées ;    * Gestion des commentaires et des évaluations. 5. **Analyse des résultats et amélioration continue :**    * Suivi des performances des campagnes de communication ;    * Utilisation des statistiques et des mesures pour optimiser les efforts de communication ;    * Adaptation des stratégies en fonction des résultats obtenus. | **Résultats acquis de cette session :**  Les participants ont montré un grand intérêt pour ces outils et ont acquis de nouvelles compétences pour développer leurs activités en ligne. Ils ont également eu l'occasion de poser des questions spécifiques et de partager leurs expériences avec les autres participants.  Il est important de souligner que cette formation ne constitue qu'une introduction à ces plateformes, et que la maîtrise complète de leurs fonctionnalités nécessite une pratique continue. Les participants sont encouragés à mettre en pratique les connaissances acquises et explorer davantage ces outils pour optimiser leur communication digitale. |

Nous tenons à remercier tous les participants pour leur engagement et leur participation active tout au long de la formation. Nous espérons que les compétences acquises leur seront bénéfiques dans leur parcours professionnel.

1. **Recommandations**

A la suite de cette formation les recommandations suivantes ont été formulées :

A l’endroit des participants : de mettre en pratiques les connaissances apprises et de démultiplier ses connaissances par le partages avec leurs collègues ;

A l’endroit du RAPEA : d’appuyer d’avantage la coordination du réseau à Tamba et d’investir sur le suivi de ses membres afin de rentabiliser et pérenniser leurs initiatives.

A l’endroit de l’ADEPME et de la GIZ : de positionner le RAPEA comme partenaire technique dans la mise en œuvre de leurs projets qui visent les jeunes agripreneurs et les femmes dans les domaines agricoles.

**VI. Conclusion**

Cette deuxième session tenue à Diourbel dans le cadre de la mise en œuvre du partenariat RAPEA-ADEPME pour le renforcement de capacité des agripreneurs du Réseau Africain pour la Promotion de l’Entrepreneuriat Agricole (RAPEA) a vu la participation de **20** agripreneurs dont 6 femmes et 14 hommes pour une prévision de 20 participants soit une un taux de participation de 100%. Le RAPEA et son partenaire formateur PAGRIEL terminent cette formation très interactive et riche en partage de connaissances et d’expériences.

Les participants s’en sortent renforcés dans les différentes thématiques abordées (accès au marché, accès aux intrants, facilité de création d’entreprise, élevage de poulet de chair, gestion d’une exploitation agricole). Les connaissances et compétences apprises, ajoutées aux opportunités du marché exprimés de façon un peu plus clair ont confortés les participants à poursuivre leurs projets entrepreneuriales.

A la fin de la formation les bénéficiaires ont exprimé leur satisfaction par rapport à la prestation des formateurs et sur l’organisation de la formation d’une manière générale qui alliait théorie et pratique, ce qui leur a permis de renforcer leurs compétences. On en conclut alors que l’objectif de la formation a été atteint. Sans parler des effets positifs indirects liés à l'intégration de nouveaux membres à travers cette formation mais l’engagement de ces derniers à mettre en pratique les connaissances apprises.