



S É N É G A L



[www.planetfinance.org](http://www.planetfinance.org)

The Microfinance Platform

## **Projet Microfinance en Milieu Rural**

### **Rapport de l'étude de marché**

**« Analyse des besoins en services  
financiers des microentrepreneurs »**

Ref: TOK/032008/PFBEL/RapportEtudedemarché.doc

Un projet cofinancé par :



PlaNet Finance Sénégal  
Cité Siples II - Villa N°194 - BP 16 970 - Dakar - Sénégal  
Tel : +221 33 867 33 28 – Fax : +221 33 867 03 53

[contactsenegal@planetfinance.org](mailto:contactsenegal@planetfinance.org)

# Table des matières

<b>Liste des abréviations</b>	<b>04</b>
<b>Résumé exécutif</b>	<b>05</b>
<b>I. Introduction</b>	<b>07</b>
<b>II. Présentation des zones d'études</b>	<b>08</b>
<b>II.1 Données géographiques et sociales du Sénégal</b>	<b>08</b>
<b>II.2 La production agricole sénégalaise</b>	<b>09</b>
<b>II.3 La finance rurale au Sénégal</b>	<b>10</b>
<b>III. Objectifs et méthodologie</b>	<b>19</b>
<b>III.1 Objectifs</b>	<b>19</b>
<b>III.2 Méthodologie</b>	<b>20</b>
<b>III.3 Distribution géographique</b>	<b>22</b>
<b>IV. Caractéristiques de l'échantillon</b>	<b>23</b>
<b>IV.1. Démographie</b>	<b>23</b>
<b>IV.2 Informations sur l'activité</b>	<b>26</b>
<b>V. Accès aux fournisseurs existants en services financiers</b>	<b>34</b>
<b>V.1 Type de services financiers</b>	<b>34</b>
<b>V.2 Connaissance des fournisseurs en services financiers</b>	<b>37</b>
<b>V.3 Demande de crédit formel et taux de pénétration global</b>	<b>38</b>
<b>V.4. Raisons de rejet ou de non demande de crédit</b>	<b>39</b>
<b>V.5 Crédits obtenus : Types de fournisseurs et part de marché</b>	<b>40</b>
<b>V.6 Caractéristiques des crédits octroyés</b>	<b>42</b>
<b>V.7 Satisfaction des emprunteurs</b>	<b>42</b>
<b>V.8. Sources de financement informel</b>	<b>44</b>
<b>V.9 Comportement d'épargne</b>	<b>44</b>
<b>V.10 Transfert d'argent</b>	<b>45</b>
<b>V.11 Microassurance</b>	<b>49</b>

<b>VI. Demande de crédit</b>	<b>50</b>
<b>VI.1. Besoins en crédit et objet du crédit</b>	<b>50</b>
<b>VI.2 Fournisseurs de crédit préférés et caractéristiques importantes</b>	<b>51</b>
<b>VI.3 Echantillon demandant un crédit : Niveau des ventes et demandes précédentes</b>	<b>53</b>
<b>VI.4. Conception du prêt</b>	<b>54</b>
<b>VI.5 Garanties</b>	<b>56</b>
<b>VII. Conclusion</b>	<b>57</b>
<b>VII.1 Conception du produit de prêt</b>	<b>57</b>
<b>VII.2 Conception du produit d'épargne</b>	<b>58</b>
<b>VII.3 Spécificités du marché</b>	<b>59</b>

# Liste des abréviations

<b>ACEP</b>	Alliance de Crédit et d'Épargne pour la production
<b>ANSD</b>	Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie
<b>APIMEC</b>	Association Professionnelle des Institutions de Microfinance d'Épargne et de Crédit
<b>ASACASE</b>	Association Sénégalaise pour l'Appui à la Création d'Activité Socio-économique
<b>BST</b>	Banque Sénégal-Tunisienne
<b>CA</b>	Chiffre d'affaire
<b>CAURIE MF</b>	Caisse Autonome pour le Renforcement des Initiatives Economiques par la MF
<b>CBAO</b>	Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale
<b>CMS</b>	Crédit Mutuel du Sénégal
<b>CNC</b>	Comité National de Coordination
<b>CNCAS</b>	Caisse Nationale Crédit Agricole du Sénégal
<b>FDEA</b>	Femme Développement Entreprise en Afrique
<b>GEC</b>	Groupement d'Épargne et de Crédit
<b>GIE</b>	Groupement d'intérêt économique
<b>IKM</b>	Impact Knowledge Market
<b>IMF</b>	Institutions de Microfinance
<b>MEC</b>	Mutuelles d'Épargne et de crédit
<b>MECAPP</b>	Mutuelle d'Épargne et de Crédit des Agriculteurs Pasteurs et Pêcheurs
<b>MFR</b>	Microfinance en Milieu Rural
<b>REMECU</b>	Réseau des Mutuelles d'Épargne et de Crédit de l'UNACOIS
<b>SARL</b>	Société A Responsabilité Limitée
<b>SGBS</b>	Société Générale de Banque au Sénégal
<b>U-IMCEC</b>	Union des Institutions Mutualistes Communautaires d'Épargne et de Crédit
<b>UMECUDEF</b>	Union des Mutuelles d'Épargne et de Crédit de l'UNACOIS/DEFS
<b>UM-PAMECAS</b>	Union des Mutuelles du Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et du Crédit au Sénégal
<b>UNACOIS</b>	Union Nationale des Commerçants et Industriels du Sénégal

# Résumé exécutif

La présente étude de marché, qui résume les trois études pour les trois institutions de microfinance partenaires, a été réalisée par PlaNet Finance Belgique en collaboration avec l'équipe de projet Microfinance en Milieu Rural (MFR). L'enquête menée auprès des microentrepreneurs ruraux de certaines régions du Sénégal ciblées dans le cadre du projet MFR avait pour objectifs :

- D'identifier la demande de produits financiers des micros et petites entreprises dans sept régions rurales du Sénégal.
- De recueillir les caractéristiques des microcrédits sollicités (montants, taux d'intérêts, modalité de remboursement) afin de permettre le montage des produits adéquats.
- Recueillir les informations sur les activités des microentreprises interrogées (secteur d'activité, chiffre d'affaire, saisonnalité, etc.).
- Recueillir les caractéristiques socio-économiques des microentrepreneurs interrogés. (âge, sexe, budget familial, logement, etc.).

## Echantillonnage

L'étude a été menée au Sénégal en mars 2008 sur sept régions rurales sénégalaises. Un échantillon constitué de 770 microentrepreneurs, sélectionnés de manière aléatoire dans ces zones a été utilisé. La marge d'erreur maximale est de 3,5%<sup>1</sup> sur l'échantillon total.

## Distribution de l'échantillon

Zones d'étude (Région)	Nombre de personnes interrogées	Pourcentage
Kaolack	144	18,7%
Diourbel	139	18,1%
Kolda	122	15,8%
Fatick	118	15,3%
Matam	109	14,2%
Thiès (Mbour)	69	9,0%
Louga	69	9,0%

<sup>1</sup> Calcul basé sur les données contenues dans le « Rapport sur l'emploi au Sénégal », *Le Soleil*, 14 octobre 2007

## Caractéristiques des microentrepreneurs

Les microentrepreneurs du Sénégal ont très peu accès aux services financiers. Seul un petit nombre d'entre eux a eu à demander un microcrédit formel durant les deux dernières années (24%). Les principales raisons évoquées étant la peur de ne pas être capable de rembourser, la méconnaissance de l'existence des Mutuelles d'Epargne et de Crédit (MEC) ou encore la peur d'être rejeté. Le secteur d'activité dominant dans les zones enquêtées est principalement le commerce (achat - vente). Les services et l'artisanat suivent avec respectivement 18% et 16%. Un quart des répondants ont déclaré exercer une activité secondaire. En moyenne, les microentrepreneurs exercent leur activité depuis 9 ans et 8 mois (médiane : 7 ans).

Principaux indicateurs	Situation	Pourcentage
Secteur d'activité	Commerce	55%
Tenue de la comptabilité	Non	80%
Source de financement initial	Epargne personnelle	75%
Nombre d'employés	Aucun	55%

## Demande de crédit

85% des microentrepreneurs interviewés déclarent avoir besoin de crédit. Le montant médian de crédit demandé est de 500 000Fcf. Pour 96% d'entre eux, ce crédit servirait à développer leur activité. 21% l'utiliseraient pour commencer une nouvelle activité et juste 9% pour la consommation. La durée médiane de remboursement voulue est de 12 mois à un taux d'intérêt moyen de 2,49% le mois.

Caractéristiques de la demande en crédit	
Montant médian	500 000 Fcfa
Durée moyenne de remboursement	15 mois
Durée médiane de remboursement	12 mois
Taux d'intérêt mensuel demandé par catégorie de chiffre d'affaire annuel	Chiffre d'affaire < 1.200.000 : 2,60%
	CA de 1.200.000 à 2.400.000 : 2,59%
	CA de 2.400.000 à 4.800.000 : 2,57%
	CA de 4.800.000 et plus : 2,18%
Garantie proposée	Epargne et nantissement du matériel (24%)

## Demande en épargne et autres produits financiers

La demande en produits d'épargne est également très importante chez les microentrepreneurs. 86% d'entre eux sont intéressés par l'ouverture d'un compte d'épargne. C'est le cas aussi pour l'assurance (70%). Par contre le transfert d'argent n'est demandé que par 41% des répondants.

# I. Introduction

Cette étude s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre du projet Microfinance en Milieu Rural (MFR) financé par l'Union Européenne. L'objectif poursuivi par ce projet est de fournir aux microentrepreneurs ruraux sénégalais un accompagnement technique et financier afin de leur permettre de développer durablement une activité génératrice de revenus et ainsi d'améliorer leurs revenus, leurs conditions de vie et celles de leur famille.

Les objectifs globaux du projet Microfinance en Milieu Rural (MFR) sont de deux ordres :

- améliorer les conditions de vie des populations rurales
- atténuer les inégalités de développement entre le milieu urbain et rural

Cette étude permettra par la suite, de développer de nouveaux produits adaptés aux besoins des microentrepreneurs ruraux, dans les différentes zones d'intervention.

Ce projet est réalisé en partenariat avec l'APSFD (ex APIMEC) et 3 Institutions de Microfinance (U-IMCEC, Caritas/Caurie-MF, et la MECAPP).

La cible du projet est composée des microentrepreneurs ruraux, de l'APSFD et des 3 institutions de microfinance précédemment citées.

Toutefois, les bénéficiaires finaux de ce projet restent les familles des microentrepreneurs ruraux participant à l'action mais aussi, les familles des microentrepreneurs qui bénéficieront des produits de microfinance commercialisés grâce au projet.

C'est donc dans cette optique que le projet a prévu de réaliser une étude de marché afin de connaître plus précisément les activités et les besoins en microfinance des microentrepreneurs ruraux sénégalais dans les sept zones d'intervention du projet.

## II. Présentation des zones d'études

### II.1 Données géographiques et sociales du Sénégal

La population du Sénégal était de dix millions d'habitants en 2004 soit une densité moyenne de 50 habitants au Km<sup>2</sup>. Plus de 25% de la population est concentrée dans la région de Dakar. L'autre pôle de concentration est le centre du pays (le bassin arachidier) avec plus de 35 % de la population ; tandis que l'Est du pays est très faiblement peuplé.

Le Sénégal se situe à la pointe occidentale du continent africain dans l'Océan Atlantique. D'une superficie de 200 000 Km<sup>2</sup>, il est limité au nord par la Mauritanie, à l'est par le Mali, au sud par la Guinée et la Guinée Bissau, à l'ouest par la Gambie, et par l'Océan Atlantique sur une façade de 500 km. Le Sénégal est divisée en onze régions dont les chefs-lieux sont les principales villes : Dakar, Diourbel, Fatick, Kaolack, Kolda, Louga, Matam, Saint Louis, Tambacounda, Thiès et Ziguinchor.



Le climat, de type sahélien en général, est caractérisé par une saison des pluies d'une durée variable du nord au sud (3 à 4 mois) selon la latitude et une saison sèche le reste de l'année (novembre à juin). Les températures suivent le rythme des saisons : les minima thermiques (16 °) sont atteints pendant le mois de Janvier et les maxima (40 °) pendant la saison des pluies.



## II.2 La production agricole sénégalaise

Avec plus de 70% de sa population dans le monde rural, le Sénégal est un pays à dominance agricole. Cependant ce secteur primaire (agriculture et élevage) bien qu'occupant plus de la moitié de la population du pays ne contribue que de près de 10,4% dans la formation du PIB national. Plusieurs facteurs ont contribué à ce manque de performance du secteur. Parmi eux, certains sont liés à la nature (conditions climatiques) et d'autres à l'activité humaine. Ces deux facteurs combinés ont contribué à la dégradation de la fertilité des terres et une baisse considérable des rendements des principales cultures.

**L'agriculture**, occupe la majorité de la population du Sénégal et la totalité dans les zones rurales (75% des Sénégalais sont cultivateurs ou éleveurs). Ainsi, sur dix millions d'habitants, plus de sept sont paysans. Sur dix millions d'habitants plus de cinq habitent en zone rurale. Sur les 200.000 Km<sup>2</sup> du pays, plus de 8 000 Km<sup>2</sup> sont directement et en permanence consacrés à l'activité agricole, et près de 6 000 Km<sup>2</sup> à l'activité pastorale. Cependant, cette agriculture ne permet néanmoins pas de nourrir l'ensemble de la population, et le Sénégal importe encore, la plus grande partie de son riz : 390 000 tonnes de riz ont été importées en 2004. Les cultures sont aussi diversifiées et elles sont majoritairement en progression constante : l'arachide (750.000 tonnes), le mil (600.000 tonnes), le riz (150.000 tonnes), le maïs, le fonio (100.000 tonnes) et le coton (50.000 tonnes). Mais chaque culture est synonyme d'une activité et d'un revenu différent. **Pour le maraîchage** en zone rurale, ce sont souvent les femmes qui le pratiquent en travaillant dans des petits jardins alimentés en eau par des puits parfois équipés de motopompes. Elles s'investissent réellement dans cette activité à côté de travaux plus occasionnels comme la récolte et la transformation des produits. Les fruits et légumes cultivés dans le maraîchage sont variés : salades, fraises, carottes, navets, courgettes, pastèques (en très grande quantité), sésame, épinards, oignons et oseille.

D'autre part, il n'y a pratiquement pas d'**élevage** industriel au Sénégal, à part l'aviculture avec de rares initiatives dans les villes. Le cheptel est composé de bovins (3 millions de tête en 2003), d'ovins (4 millions) de caprins (4 millions), d'ânes et de chevaux (400 000), de porcins (300.000), de poules (45 millions) et de chameaux (4.000). Les préalables à un élevage intensif sont la maîtrise de l'eau, la construction d'étables modernes pour stabuler les animaux et la disponibilité d'une alimentation de qualité. Quant à la **pêche**, elle se pratique dans la zone Nord, et la zone sud du pays principalement, ainsi que sur les zones côtières du pays : de Saint Louis à Ziguinchor en passant par la petite côte (régions de Thiès, Fatick et Kaolack). Le secteur de la pêche fait partie des secteurs retenus comme porteurs dans l'économie sénégalaise.

Avec la crise du secteur agricole, entraînant le déclin de la filière arachide, la pêche est devenue le premier secteur de l'économie sénégalaise. Ce secteur constitue également le premier poste d'exportation avec 30 % des montants et emplois, 20 % de la population active, soit 600.000 personnes.

## II.3 La finance rurale au Sénégal

Pour développer les activités génératrices de revenus et faire reculer la pauvreté dans les campagnes, il est nécessaire de disposer d'un système de financement adapté et accessible. Or, tel qu'il est actuellement organisé, le financement dans le monde rural sénégalais ne semble pas adapté aux réalités. La microfinance, qui continue sa phase d'expansion, suscite beaucoup d'espoir pour répondre aux besoins du monde rural en terme de produits et services financiers.

Toutefois, les institutions de microfinance, bien que plus présentes dans les campagnes que les banques classiques, ne pourront jouer le rôle de puissant outil de réduction de la pauvreté que lorsque les acteurs ou intervenants auront réussi à adapter leur offre de services aux besoins spécifiques des microentreprises rurales. Dans cette optique, les Institutions de Microfinance telles que CMS, PAMECAS, l'U-IMCEC, CARITAS/CAURIE-MF et la MECAPP, ASACACE, et bien d'autres encore, développent des stratégies d'expansion pour répondre aux besoins du monde rural.

Mais, pour plus d'efficacité, l'offre de produits financiers doit s'accompagner d'un certain nombre de services ou d'exigences visant à familiariser ces microentreprises à des techniques modernes de gestion, à l'incitation à l'épargne, à la formation, voire le marketing et la sensibilisation à l'esprit d'entreprise.

Cependant, malgré la forte croissance enregistrée durant la période 1993-2003, du secteur de la microfinance au Sénégal, le taux de pénétration de cette dernière dans le monde rural reste encore faible, environ 12%<sup>2</sup>, sans considération des taux des régions de Ziguinchor, Dakar, Thiès et Kaolack. Ce faible taux témoigne l'existence d'importantes zones rurales faiblement ou non couvertes par ces institutions, mais aussi d'importants besoins de financement qui restent à couvrir dans ces zones par une offre de services adéquats.

Ainsi le projet Microfinance en Milieu Rural, vise entre autre le développement de l'offre des produits de microfinance dans les zones rurales ciblées, le développement et la rentabilité des activités génératrices de revenus.

Les zones rurales ciblées par ce projet répondent aux besoins d'expansion des trois Institutions de Microfinance partenaires, conformément à leurs plans de développement ou de déploiement respectifs. La présente étude de marché menée dans ces différentes zones doit permettre une formulation claire de la nature de l'offre des produits et services à développer en vue de répondre aux besoins et activités de ces populations.

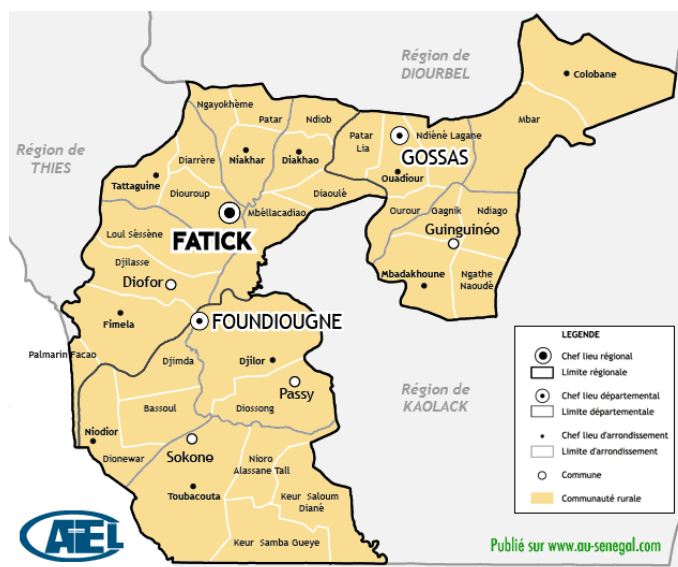
Ces zones rurales ciblées sont les sept régions suivantes : Fatick, Matam, Kaolack, Louga, Thiès (département de Mbour), Kolda et Diourbel.

---

<sup>2</sup> « Rapport sur la situation globale du secteur au 30 novembre 2007 » réalisé par la Direction de la Microfinance dans le cadre du Comité National de Coordination (CNC) des activités de Microfinance.

### II.3.1 Fatick<sup>3</sup>

La région de Fatick comptait en 2002, une population de 609 853 habitants. Selon les résultats du RGPH 2002, la population de la région de Fatick est relativement jeune (58% ont moins de 20 ans), cette population est en majorité composée des femmes. 87,4% de cette population vit en milieu rural. La région est composée de trois départements : Fatick représentant 41% de la population, Gossas 35% et Foundioune 24%.



L'activité économique de la région reste dominée par l'agriculture, l'élevage et la pêche. Toutefois certains secteurs d'activités notamment le tourisme, recèle d'énormes potentialités. Le commerce quant à lui, occupe une place relativement importante, mais celui de gros est presque inexistant. La faiblesse des revenus des populations ainsi que la forte ruralité font que le commerce est peu dynamique. La région de Fatick compte cependant de grands marchés hebdomadaires qui sont les lieux d'écoulement de la production agricole et halieutique. L'élevage souffre de la réduction de l'espace pastoral due à la progression des terres salées. Par ailleurs, la région n'abrite presque plus d'entreprises industrielles d'envergure. Les quelques unes qui y sont installées, s'occupent de la transformation des produits de la pêche, des produits agricoles et du traitement du sel.

L'absence d'unités de traitement industriel et de conditionnement des produits de la mer constitue un handicap majeur pour la région. L'enclavement des principaux points de débarquement et l'insuffisance des crédits pour les femmes transformatrices de poissons et autres produits de la mer sont de véritables contraintes pour un développement durable de la filière pêche dans la région de Fatick.

En ce qui concerne l'éducation, le taux brut de scolarisation était à 77,49% pour l'année 2006. Le taux d'analphabétisme de l'ordre de 43,4% selon le RGPH3, est plus élevé chez les femmes (50,3%), que chez les hommes (36,4%). En terme d'habitat et de cadre de vie, 51% des 62 903 ménages vivent dans des cases, 14% seulement des ménages ont accès à l'électricité. Et selon le statut d'occupation du logement la répartition des ménages montre que 77% des ménages sont propriétaires, 12% des copropriétaires, 4% des locataires et 1% sont logés par l'employeur et 6% sont logés par la famille.

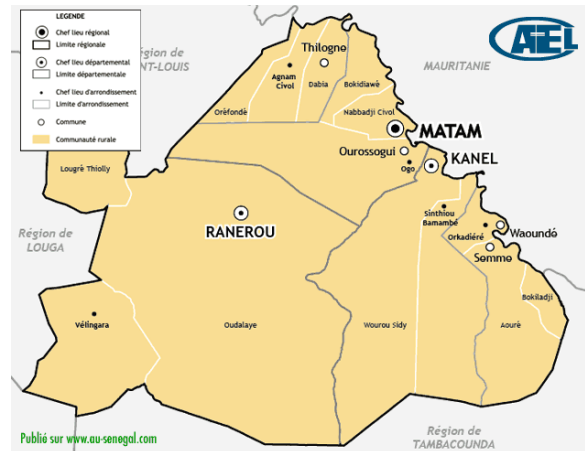
<sup>3</sup> ANSD (Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie), Service Régional de Fatick : « Situation économique et sociale de la région de Fatick » Année 2006

## II.3.2 Matam<sup>4</sup>

La région de Matam représente environ 1/7 du territoire national. Sa population, estimée à 423 041 habitants, est rurale à 85 % avec 66 % de jeunes de moins de 20 ans.

La 11<sup>ème</sup> région du Sénégal compte trois départements : Matam, Kanel et Ranérou.

Matam est une région agro-sylvopastorale. Elle regorge de potentialités notamment agricoles et pastorales du fait de la disponibilité de sols de bonne qualité, de grandes superficies pâturables et un potentiel fourrager appréciable.



Au niveau des secteurs d'activités :

- l'agriculture occupe une place prépondérante avec trois types de culture pratiqués : culture sous pluie, culture de décrue et culture irriguée ;
- la pêche continentale occupe une bonne frange de la population (département de Matam et de Kanel). Le fleuve Sénégal borde la région sur 200km et on note également la présence de marigots et de mares. La région connaît un développement de la pisciculture ;
- l'élevage est assez développé avec un cheptel riche et varié ;
- l'exploitation forestière est aussi pratiquée et est de plus en plus organisée ;
- l'artisanat est soumis à des contraintes liées entre autre à l'insuffisance d'équipement et outillage, à la capacité financière limitée des IMF présentes dans la région, et à l'inexistence de centre de formation. Mais la région recèle des potentialités dans la teinture, le tissage traditionnel, la poterie, etc.
- Le tissu industriel est pratiquement inexistant. Mais la région a une forte potentialité avec les richesses minières constituées d'un important gisement de phosphate et aussi de minerais relatifs aux matériaux de construction.

En ce qui concerne les secteurs d'appui à la production (transport, hydraulique, énergie), leur niveau actuel de développement est assez timide, mais ils présentent de réelles potentialités en perspective.

La région de Matam a un taux d'urbanisation de 14%. Et le nombre de ménages (recensés en 2002) était de 42 918 ménages avec une taille par ménage de 9.9 personnes.

<sup>4</sup> ANSD (Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie) Service Régional de Matam : « Situation économique et sociale de la région de Matam » édition 2005

### II.3.3 Kaolack

La région de Kaolack se trouve au centre du pays et regroupe 3 départements : Koungeul, Kaolack, et Nioro du Rip. La région de Kaolack avait une population en 2002, de 1 172 319 habitants<sup>5</sup>. 77,6 % de cette population vit en milieu rural.

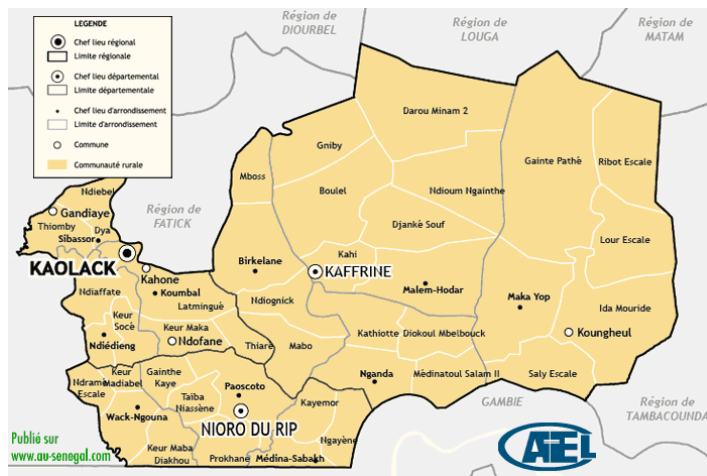
La région de Kaolack est en outre le nœud routier le plus important du

Sénégal. Les routes de Gambie, de Casamance, de Tambacounda, de Thiès etc. transitent par elle. Elle compte deux gares routières en plus de la gare ferroviaire et du port. C'est à Kaolack que les bateaux viennent chercher la production arachidière du Sénégal central ainsi que le sel produit dans la région. Kaolack a été et est encore dans une grande mesure un centre important du transit de l'arachide, culture de rente du Sénégal.

En terme d'activités, la région de Kaolack dispose de potentiels économiques non négligeables notamment dans les secteurs suivants :

- les activités agricoles qui occupent 75% de la population. Et la culture industrielle de coton prend de plus en plus de place notamment dans les départements de Kaffrine et de Nioro ;
- au niveau des activités pastorales, les embouches bovine, ovine et l'aviculture se développent ;
- au niveau de la pêche, il existe la pêche maritime et continentale. Cependant la consommation régionale provient d'autres régions.

En 2004, la région de Kaolack comptait plusieurs communautés rurales sans électricité.

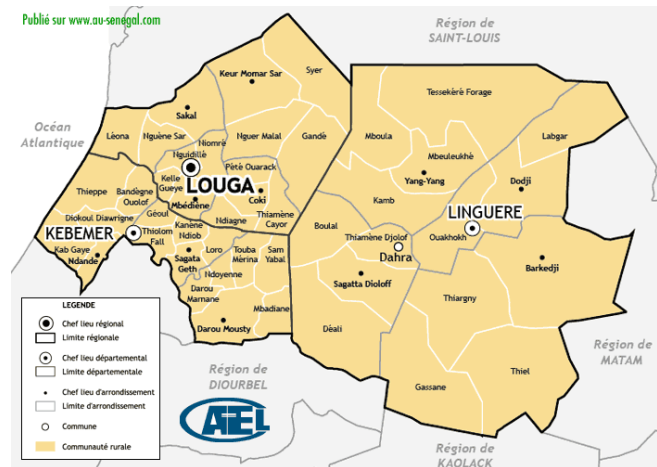


<sup>5</sup> Source: Banque des données des indicateurs sociaux du Sénégal. Ministère de l'économie et des finances Direction de la prévision et de la Statistique.

### II.3.4 Louga<sup>6</sup>

La région de Louga couvre une superficie de 24 847 km<sup>2</sup> représentant 15% du territoire national. Elle est composée de 3 départements : Kébémér, Linguère, Louga.

La population de la région de Louga est essentiellement rurale soit 80,87% du total. La proportion de mariés dans la région, tous sexes confondus, est de 58%. Le taux de chômage est évalué dans la région à 8,4% pour l'ensemble des actifs des deux sexes.



La structure de la population résidente de droit est caractérisée par une prédominance des effectifs de moins de 20 ans qui représentent 56,42% de la population totale tous sexes confondus. Kébémér apparaît comme le département le plus densément peuplé avec 57,44 habitants au km<sup>2</sup>, suivi de Louga avec 54,07 hbts au km<sup>2</sup>.

L'agriculture et l'élevage constituent, avec la pêche les principales mamelles de l'économie de la région. Cependant ces secteurs se heurtent à certaines contraintes majeures notamment le sous-équipement. En tant que première région pastorale du pays, la région de Louga connaît une faible intégration des activités agricoles et pastorales. Les potentialités offertes par ailleurs, dans la zone maritime sont faiblement mises en valeur.

Le maraîchage se développe aussi dans la frange maritime (Niayes), à Keur Momar Sarr (Nord département de Louga) et autour des grands ouvrages hydrauliques. La région de Louga fait face à une forte mobilité des populations (nomadisme et transhumance des peuls, migration internationale).

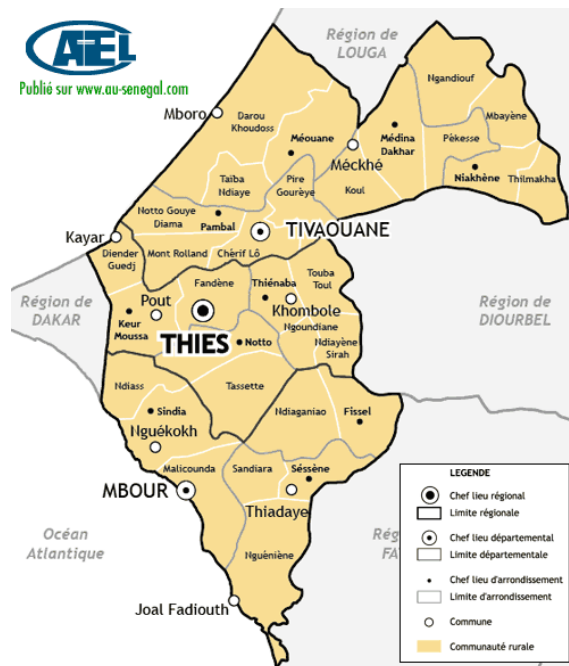
L'implantation de grands projets de développement et l'investissement de l'épargne des migrants (migration internationale) peuvent aider à sédentariser les éleveurs pour tendre ainsi vers une intensification de l'élevage qui peut constituer une voie de salut pour le développement de la région.

<sup>6</sup> Réf : ANSD (Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie) Service Régional de Louga : « Situation économique et sociale de la région de Louga » édition 2006

### II.3.5 Thiès<sup>7</sup>

La région de Thiès est peu étendue et très peuplée, deuxième région après Dakar. C'est un important carrefour routier et ferroviaire. Elle compte 3 départements : Thiès, Mbour et Tivaouane.

La répartition spatiale de la population est en faveur du département de Thiès (qui abrite 38% des effectifs) suivi du département de Mbour avec (36%) et de celui de Tivaouane (26% de la population). Toutefois, l'analyse de la densité révèle que le département de Mbour reste le plus densément peuplé (296 habitants au km<sup>2</sup>) suivi de Thiès (264 habitants au km<sup>2</sup>) et de Tivaouane (198 habitants au km<sup>2</sup>).



Thiès est également une région très urbanisée, avec un taux atteignant 35,4%, et connaît une forte émigration à destination de la capitale sénégalaise.

Avec un potentiel économique important, l'économie régionale se situe à la deuxième place après Dakar du fait du dynamisme des secteurs de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche, du tourisme, de l'artisanat, du commerce et des mines.

L'artisanat est caractérisé par le dynamisme et la créativité des artisans locaux, notamment dans la zone de Méckhé où il bénéficie de la proximité d'un marché touristique important et d'une promotion de plus en plus grande de l'utilisation de produits locaux.

La région de Thiès occupe la première place en matière de pêche artisanale. Le département de Mbour fournit 90% des mises à terre de la région, soit 40% de la production nationale.

Le Secteur de l'Habitat fait l'objet d'une forte demande eu égard au rythme d'urbanisation élevé de la région.

Concernant les activités commerciales, elles occupent un nombre très important de personnes en toute saison. Toutefois le chômage est omniprésent, surtout chez les jeunes. Les résultats de l'ESAM II révèlent un taux de plus d'au moins 61% de chômeurs et d'inactifs dans la population. La pauvreté en milieu rural est surtout synonyme de faiblesse des revenus monétaires, de difficultés de couverture de services sociaux de base et d'accès au crédit.

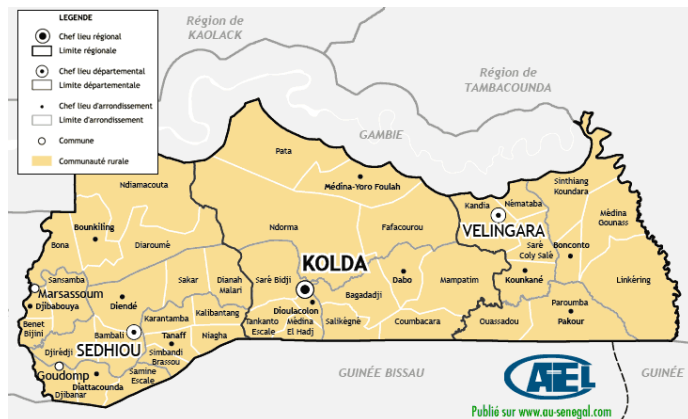
<sup>7</sup> ANSD (Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie) Service Régional de Thiès : « Situation économique et sociale de la région de Thiès » année 2006

### II.3.6 Kolda<sup>8</sup>

La région de Kolda est limitrophe à la Gambie, la Guinée Bissau et la République de Guinée (Conakry).

Avec ses 21.011 km<sup>2</sup>, elle compte une population est de 912 503 dont 59,8% sont âgés de moins de 20 ans.

L'économie de la région de Kolda est principalement axée sur l'agriculture, l'industrie textile et le tourisme associé à l'artisanat. C'est la zone du Fuladu.



Kolda est la deuxième région agricole du Sénégal. L'activité agricole qui mobilise plus de 80% des actifs de la région pendant deux à trois mois de l'année, assure près de 70 à 80% des revenus des producteurs. Elle joue un rôle prépondérant et dynamique dans l'alimentation des populations. Cependant la productivité reste faible au vu des potentialités de la région. En effet, les terres cultivables représentent plus de la moitié de la superficie régionale (52%) et seules 24 % sont exploitées. Cette sous-exploitation des terres, est étroitement liée au manque d'équipements et de moyens financiers des paysans.

L'élevage occupe la seconde place du secteur primaire après l'agriculture. Il est favorisé par les conditions climatiques, la richesse des parcours naturels et la longue expérience des éleveurs. Encore extensif, il représente 1/4 du cheptel national.

D'une manière générale, les difficultés d'accès au crédit agricole et le sous équipement des producteurs demeurent les principales causes profondes de la contre performance de l'agriculture dans la région.

La région connaît également une activité de chasse, de l'exploitation forestière et de la pêche continentale.

Au niveau de l'éducation, il n'existe pas d'établissement d'enseignement supérieur mais seulement des écoles préscolaires primaires et secondaires.

<sup>8</sup> ANSD (Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie) Service Régional de Kolda : « Situation économique et sociale de la région de Kolda » année 2005



### II.3.7 Diourbel<sup>9</sup>

Avec une surface très petite (4 359 km<sup>2</sup>), la région de Diourbel renferme une population estimée à 1 053 856 habitants en 2002; population essentiellement jeune et féminine : 59 % ont moins de 20 ans, et 53% sont des femmes. 84,4% de la population de Diourbel vit en milieu rural. La région de

Diourbel comprend trois départements : Diourbel, M'backé et Bambeï.

La population active reste faiblement représentée (58%); cette situation est liée aux difficultés à trouver un emploi sur place. En effet la sécheresse et le manque d'emploi poussent les populations actives - en particulier les jeunes - à se déplacer ; raison pour laquelle on observe de fortes dépressions démographiques dans les tranches d'âges actives.

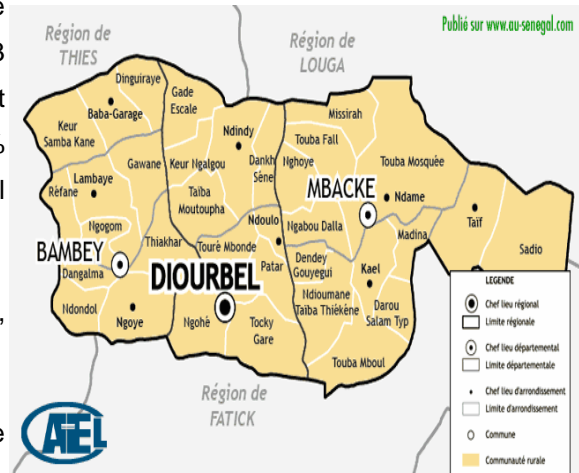
L'élevage occupe une place non négligeable sur le plan économique, à cause de la proximité de la région de Diourbel avec de grands centres urbains et de la zone du Ferlo.

Au niveau de l'agriculture, l'arachide domine la production agricole dont l'augmentation des rendements est rendue possible grâce à l'implantation à Bambeï du CNRA (Centre National de Recherches Agronome).

Tout comme l'agriculture, l'élevage est un secteur lucratif, dynamique et vital pour l'économie régionale. Il contribue d'ailleurs de façon notable à la sécurité alimentaire des populations.

Diourbel ne dispose ni de ressource minière, ni de forêt classée. Par contre, la région renferme deux unités industrielles : la SONACOS et la SETUNA (usine de fabrication d'aliments de bétail).

Les artisans inscrits ont été de loin plus nombreux dans les départements de Diourbel et de Mbacké que dans celui de Bambeï avec des effectifs respectifs de 1658, de 1447 et de 479 artisans, représentant en proportions, 46,3 %, 40,3 % et 13,4 % respectivement.



<sup>9</sup> ANSD (Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie) Service Régional de Diourbel : « Situation économique et sociale de la région de Diourbel » année 2006

**Tableau 1 : Données sur les régions cibles**

Région	Population en 2002	Homme	Femme	Superficie (en Km2)	Taux brut de scolarité 2005/2006	Taux d'analphabétisme	Nombre de ménages (2002)	Hôpital	Centre de santé	Poste de santé	Taux d'Activité
Fatick	609 853	301 486	308 367	7 535	77,49%	43,40%	62 903	1	6	84	37%
Matam	423 041	201 382	221 659	29 616	72,54%	nd	42 918	1	3	59	
Louga	677 750	330 279	347 471	24 847	65,29%		nd	nd	nd	nd	32%
Thiès	1 317 067	657 216	659 851	6 601	49,80%	31,90%	nd	2	9	146	nd
Kaolack	1 172 319	561 062	611 256	16 010	61,67%	nd	nd <sup>10</sup>	1	nd	66	96%
Kolda	912 503 (en 2005)	450 019	462 484	21 011	nd	nd	nd		nd	nd	nd
Diourbel	1 053 856	492 151	561 705	4 359	nd	nd	nd	1	nd	18	nd

# III. Objectifs et méthodologie

## III.1 Objectifs

Cette étude a porté sur les microentrepreneurs ruraux dans sept zones d'intervention du projet que sont les régions de :

- Matam (la zone de Ourossogui) ;
- Kolda (communauté rurale de Kounkané, dans la zone Tankanto Escale) ;
- Diourbel (Diourbel ville, commune et zones périurbaines) ;
- Thiès (dans la zone de Mbour) ;
- Fatick ;
- Kaolack ;
- Louga (dans les communautés rurales de Niomré, Guene Sarr et Léona).

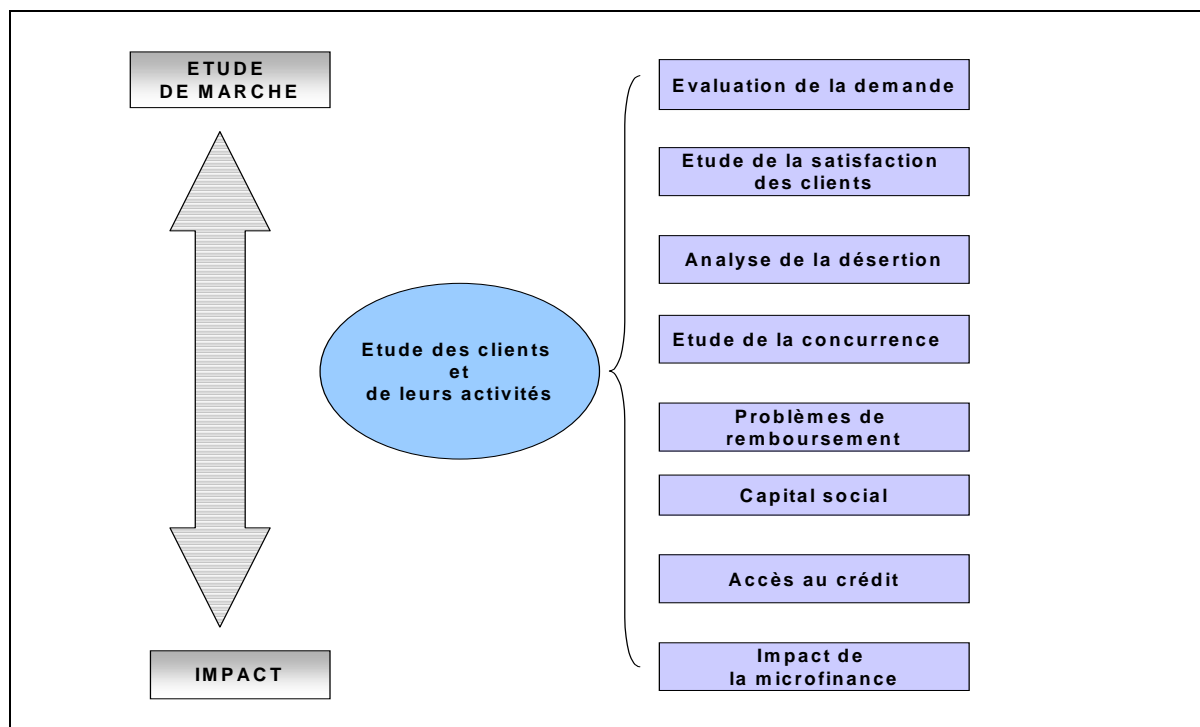
La présente étude réalisée par PlaNet Finance Belgique a pour but d'avoir, une bonne connaissance de la demande en services financiers pour les microentrepreneurs ruraux dans les zones ciblées par le projet.

Pour atteindre cette mission, l'étude s'est fixée les objectifs spécifiques suivants :

- Identifier la demande de produits financiers des micros et petites entreprises dans les zones ci-dessus énumérées.
- Recueillir la perception des populations sur les caractéristiques des produits et services financiers sollicités (montants, taux d'intérêts, modalité de remboursement) afin de permettre le montage des produits adéquats.
- Recueillir les informations sur les activités des microentreprises interrogées (secteur d'activité, chiffre d'affaire, saisonnalité, etc.).
- Recueillir les caractéristiques socio-économiques des microentrepreneurs interrogés. (âge, sexe, budget familial, logement, etc.).

## III.2 Méthodologie

La méthode Impact – Knowledge – Market (IKM) qui a été utilisée pour réaliser l'étude de marché est un programme d'études et de formation destiné aux institutions de microfinance et aux organisations nationales et internationales.



Son objectif principal est de fournir des informations et de proposer des recommandations grâce à la mise en place d'une série d'études dont les axes centraux sont l'impact, la connaissance des clients/clients potentiels et l'étude de marché.

Ces études permettent de renforcer la viabilité des IMF, de contribuer à la réalisation de leurs objectifs sociaux et d'assister les politiques de développement économique et de soutien à la microfinance. IKM est décomposé en 9 études indépendantes et complémentaires à sélectionner.

Un questionnaire d'enquête a été développé par PlaNet Finance Belgique et adapté à la réalité locale à travers des discussions menées avec les différents représentants des partenaires du projet.

Afin de garantir une meilleure assimilation des objectifs de l'étude, une formation a été donnée à douze personnes recrutées comme enquêteurs.

A l'issue de la formation, les douze enquêteurs proposés par les Institutions de Microfinance partenaires ont été confirmés sur la base de leur aptitude d'administration du questionnaire, de la compréhension des réalités sénégalaises et de leur capacité de traduction du français en langues locales.

Chaque enquêteur s'étant déjà vu attribué sa zone d'enquête par son employeur, l'expert IKM a dû s'assurer d'une meilleure répartition des ressources humaines disponibles afin de minimiser les biais et de maximiser la représentativité de chaque sous échantillon. Un plan de déploiement a ainsi été élaboré de commun accord avec chaque enquêteur et dans le respect des objectifs poursuivis par l'étude.

L'administration des questionnaires a été réalisée selon la méthode de marche aléatoire dans les zones ciblées.

Il convient de souligner que la supervision sur le terrain de tous les enquêteurs, n'a pu être assurée en raison principalement des contraintes budgétaires.

### III.3 Distribution géographique

Sept grandes zones d'enquête ont été identifiées par les IMF partenaires du projet. Les marchés et artères principales, ont été privilégiés. Les marchés regroupant plusieurs microentrepreneurs et les artères principales représentant en partie le point de jonction entre plusieurs arrondissements.

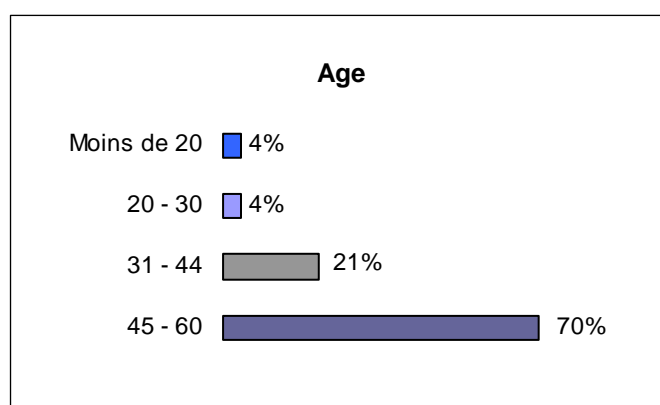
**Tableau 2** : Distribution géographique de l'échantillon

Zones d'étude (Région)	Institutions partenaires	Points de référence	Nombre de personnes interrogées	%
<b>Kaolack</b>	CAURIE MF	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Marché central</li> <li>▪ Route nationale</li> <li>▪ Marché Médina Baye</li> <li>▪ Marché aux poissons</li> </ul>	144	18,7%
<b>Diourbel</b>	U-IMCEC et CCF/NDOGANE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Quartier Baye Laye,</li> <li>▪ Quartier Kambi Suuf,</li> <li>▪ Marché Ndoumé Diop</li> <li>▪ Boulevard Sérigne C. Mbacké, rue d'avignon marché, rue Souleymane Sylla, rue Amadou M.Fall</li> <li>▪ Marché Boudaye</li> <li>▪ Quartier Médinatoul</li> </ul>	139	18,1%
<b>Kolda</b>	SAHEL 3000	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kounkané et villages environnants</li> <li>▪ Kambendou</li> <li>▪ Marché international de Diaobé</li> </ul>	122	15,2%
<b>Fatick</b>	CAURIE MF	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fatick Centre, ouest, est</li> <li>▪ Niaghar</li> <li>▪ Foundiouné</li> <li>▪ Marché central</li> <li>▪ Marché Ndouck</li> </ul>	118	15,3%
<b>Matam</b>	SAHEL 3000	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Commune de Oourossogui (marché central et les villages alentours)</li> <li>▪ Marché (voix Linguère et Daral Salam n°1)</li> </ul>	109	14,2%
<b>Thiès (Mbour)</b>	U-IMCEC	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Village Malicounda</li> <li>▪ Mbour Axe Kaolack</li> <li>▪ Mbour route Hôpital/Marché</li> <li>▪ Djlakh</li> <li>▪ Sandiara</li> <li>▪ Marché central</li> </ul>	69	9%
<b>Louga</b>	MECAPP	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ndiombre axe principale</li> <li>▪ Ndiombre village de Nayobe</li> <li>▪ Village de Mbane</li> <li>▪ Léona village Potou</li> <li>▪ Villages de Mane, Pomo, Senene et Diakhate</li> </ul>	69	9%

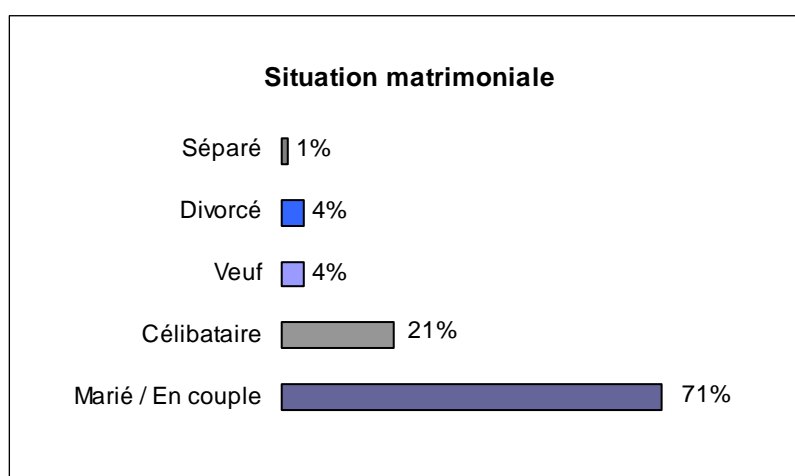
## IV. Caractéristiques de l'échantillon

### IV.1. Démographie

La majorité des répondants ont plus de la trentaine, avec une moyenne d'âge de 38,92 ans (âge médian 38 ans).



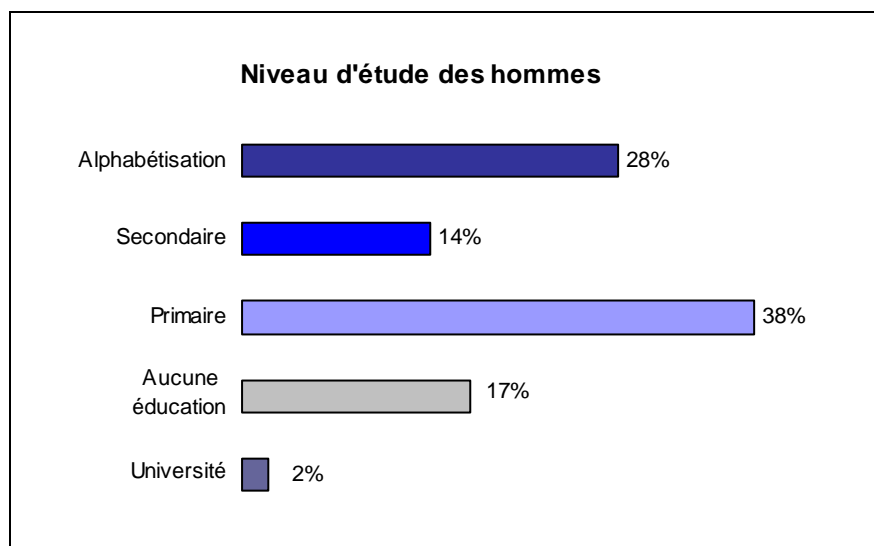
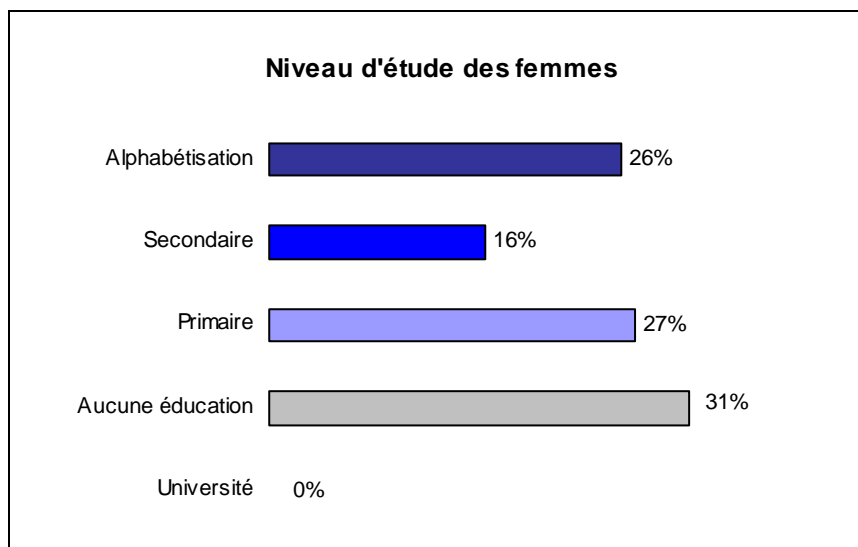
La plupart des répondants sont des hommes (61%). En terme de situation matrimoniale, presque tous les microentrepreneurs sont mariés ou en couple (contre 21 % de célibataires).



93,2% des enquêtés sont sénégalais et 3,4% originaires des pays de l'Afrique de l'Ouest.

Comme l'indique les graphes ci-contre, le niveau d'éducation varie considérablement en fonction du genre de l'enquêté. Les moins instruites restent les femmes. Les niveaux primaires et secondaires regroupent à eux seuls 52% d'hommes contre 43% de femmes. Seulement 2% des hommes ont déclaré avoir un niveau universitaire (0% de femmes).

A quelques exceptions près, la tendance relative au niveau d'éducation est presque similaire dans les régions enquêtées (voir les tableaux ci-dessous).





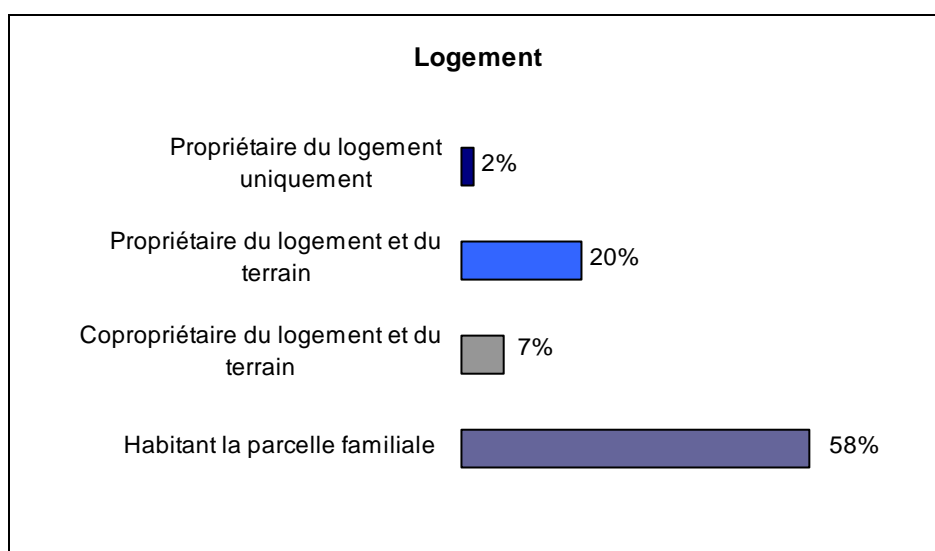
**Tableau 3 : Niveau d'études par région**

Niveau d'études	Diourbel		Fatick		Kaolack		Kolda	
	Féminin	Masculin	Féminin	Masculin	Féminin	Masculin	Féminin	Masculin
Alphabétisation	12%	15%	36%	36%	11%	22%	46%	37%
Aucune éducation	36%	13%	26%	18%	39%	11%	24%	20%
Primaire	33%	53%	15%	28%	31%	41%	30%	39%
Secondaire	19%	16%	23%	16%	19%	25%	0%	4%
Université	0%	2%	0%	2%	0%	1%	0%	0%

Niveau d'études	Louga		Matam		Mbour	
	Féminin	Masculin	Féminin	Masculin	Féminin	Masculin
Alphabétisation	14%	34%	41%	34%	12%	26%
Aucune éducation	29%	24%	19%	15%	44%	24%
Primaire	43%	21%	32%	39%	20%	38%
Secondaire	14%	13%	8%	10%	24%	12%
Université	0%	8%	0%	1%	0%	0%

Les microentrepreneurs sénégalais ont en moyenne 3,17 enfants de moins de 18 ans (médiane 3) à leur charge et 3,83 adultes de plus de 18 ans (médiane 3).

Par rapport au type de logement, 19% des répondants vivent dans des cases ou habitats traditionnels, 55% dans des maisons individuelles en dur. Comme dans la plupart des zones rurales, l'étude révèle que la majorité des enquêtés (58%) habitent la parcelle familiale. Seuls 14% des répondants sont locataires. La grande majorité des microentrepreneurs (88%) vivent dans leurs zones d'habitations depuis plus de 5 ans (10% entre 1 et 5 ans).



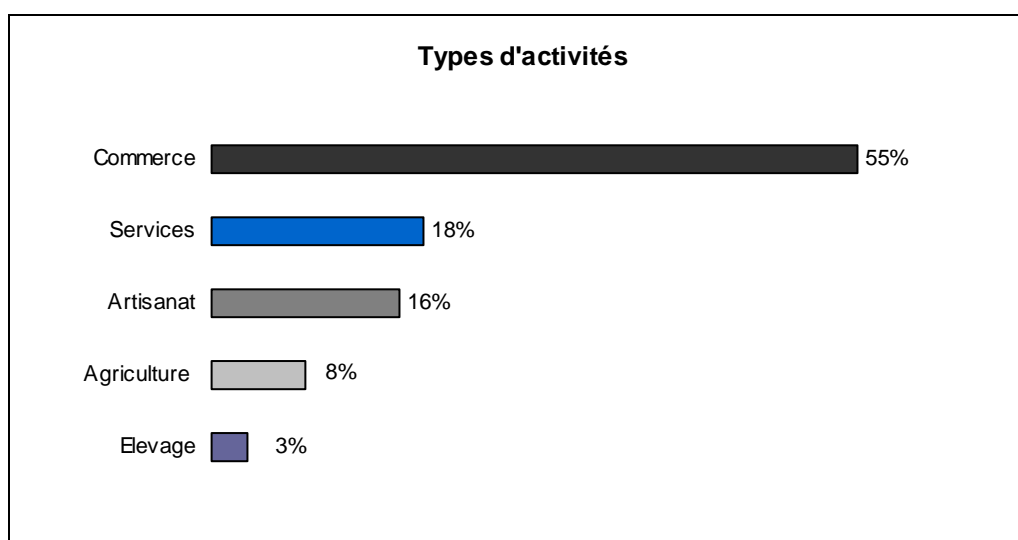
## IV.2 Informations sur l'activité

### IV.2.1 Informations générales

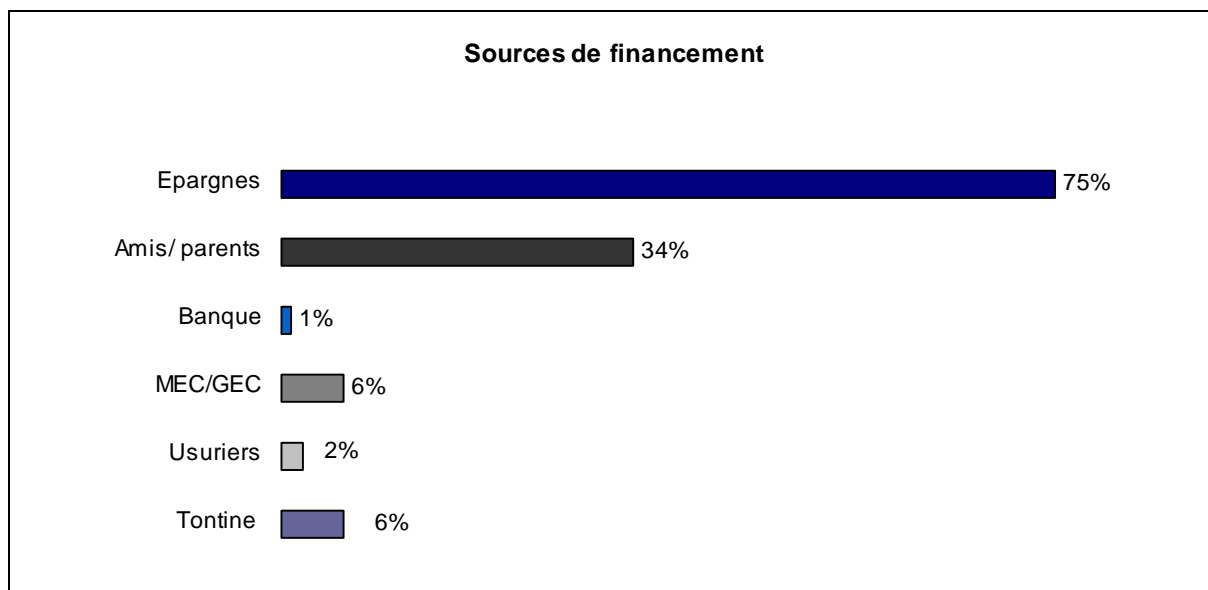
Le secteur d'activité dominant dans les zones enquêtées est principalement le commerce (achat - vente). Les services et l'artisanat suivent avec respectivement 18% et 16%. Un quart des répondants ont déclaré exercer une activité secondaire. De cette proportion, nous avons par ordre d'importance, l'agriculture (38%), l'élevage (37%), le commerce (17%) et les services (8%).

En moyenne les microentrepreneurs exercent leur activité depuis 9 ans et 8 mois (médiane 7 ans). Ils exercent leurs activités pour 39% d'entre eux dans des locaux en dur, le tiers exerce sur des tables ou en plein air alors qu'environ 25% se retrouvent dans des constructions sommaires/baraques.

Seulement 13% des répondants ont déclaré être propriétaires de l'entièreté de leurs lieux (local ou véhicule) de travail. La formule d'occupation des lieux d'exercice reste avant tout la location (pour 65% de microentrepreneurs) ou la propriété partielle (21%)

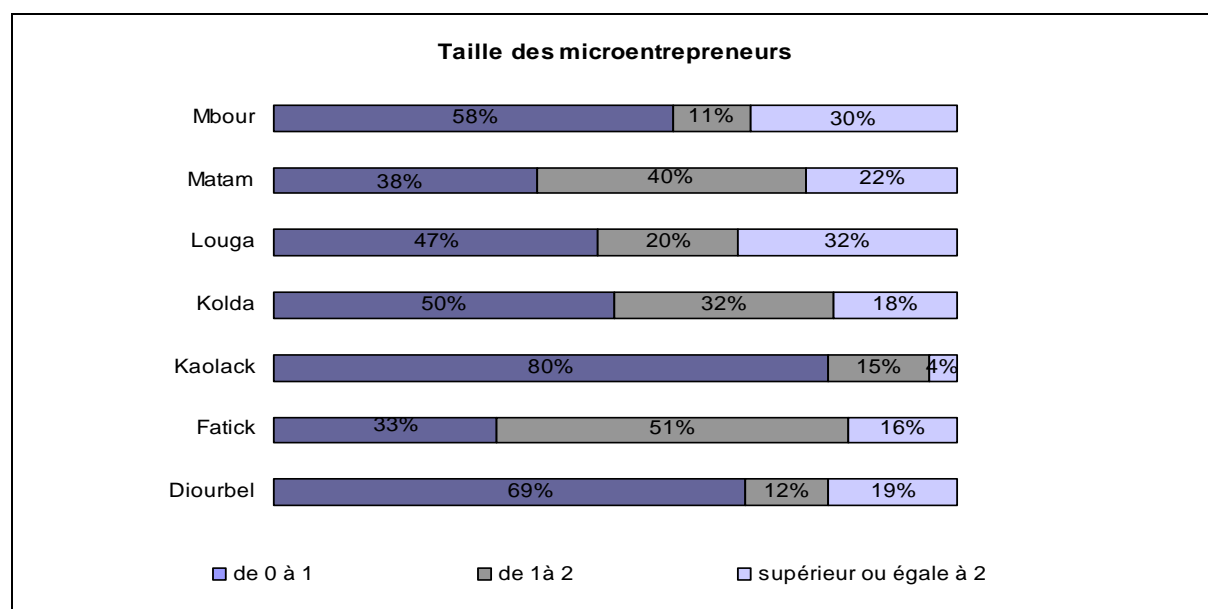


Sur le plan du financement du démarrage de leurs activités principale, la majorité des répondants ont fait recours à leur épargne personnelle (75%). 34% seulement ont bénéficié de l'intervention des amis ou parents. Une proportion insignifiante des répondants avait eu recours à une source de financement formel pour leurs premières installations (1% auprès d'une banque et 6% auprès d'une MEC/GEC). La tontine est à ce titre à égalité avec la contribution des MEC/GEC. En 2007, environ 15% ont investi en moyenne 155.113 Fcfa dans l'achat ou l'aménagement de locaux (médiane 100.000 Fcfa) contre 31% qui ont investi en moyenne 351.669 Fcfa dans l'achat de machines ou équipements fixes (médiane 157.500 Fcfa).



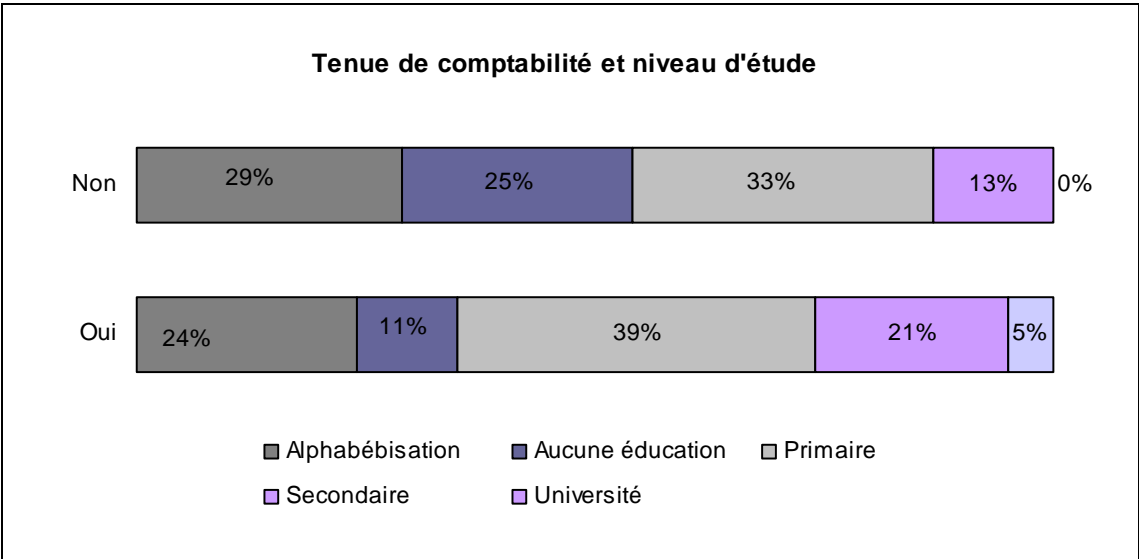
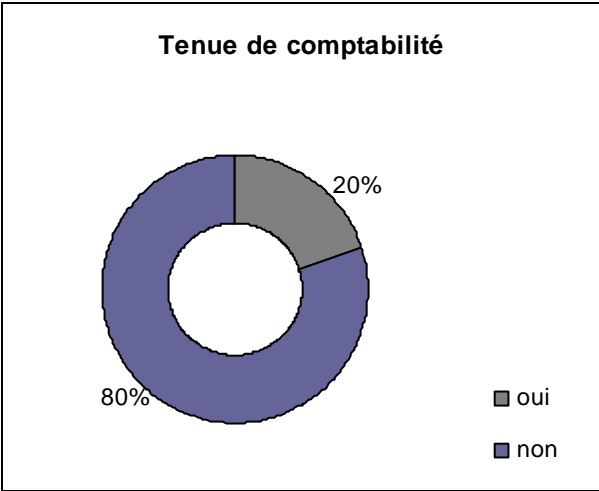
## IV.2.2 Taille et forme légale

55% des microentrepreneurs interrogés ne disposent pas d'employés. Environ 27% emploie une personne dans leurs activités principales.

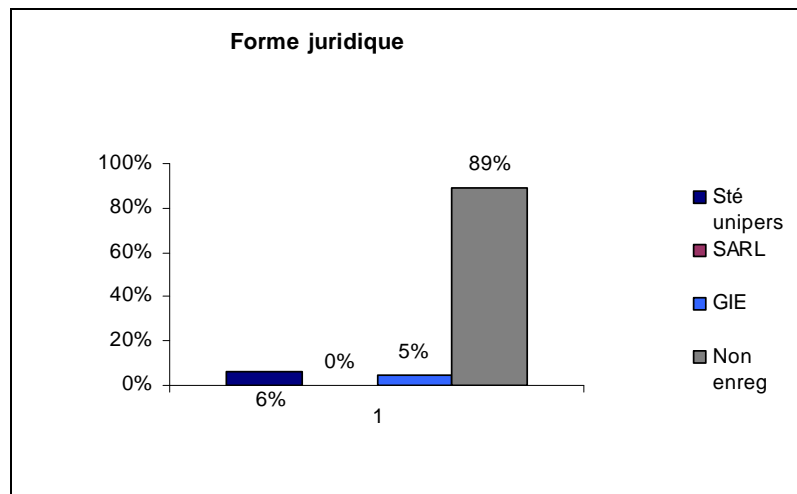


La majorité de ceux qui tiennent une comptabilité ont le niveau du primaire ou secondaire (60%).

Le cahier de caisse est l'outil le plus utilisé par ceux qui tiennent une comptabilité (65%), 13% utilisent le livre journal, 23% le compte de résultat et seulement 22% vont jusqu'au bilan.



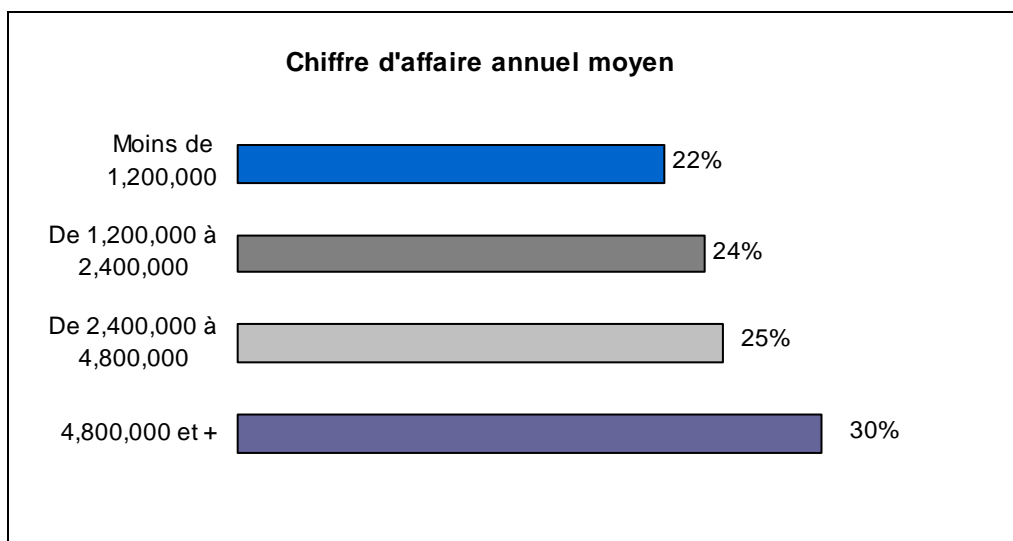
La plupart des microentrepreneurs qui tiennent une comptabilité ne sont pas enregistrés (69%). Les sociétés unipersonnelles représentent 16% d'entre eux (contre 14% de GIE).



### IV.2.3 Chiffre d'affaires

Un peu plus de la moitié des personnes interrogées (55%) ont un chiffre d'affaire annuel moyen supérieur à 2.400.000 Fcfa pour un maximum de chiffre d'affaires de 48.000.000 de Fcfa déclarés.

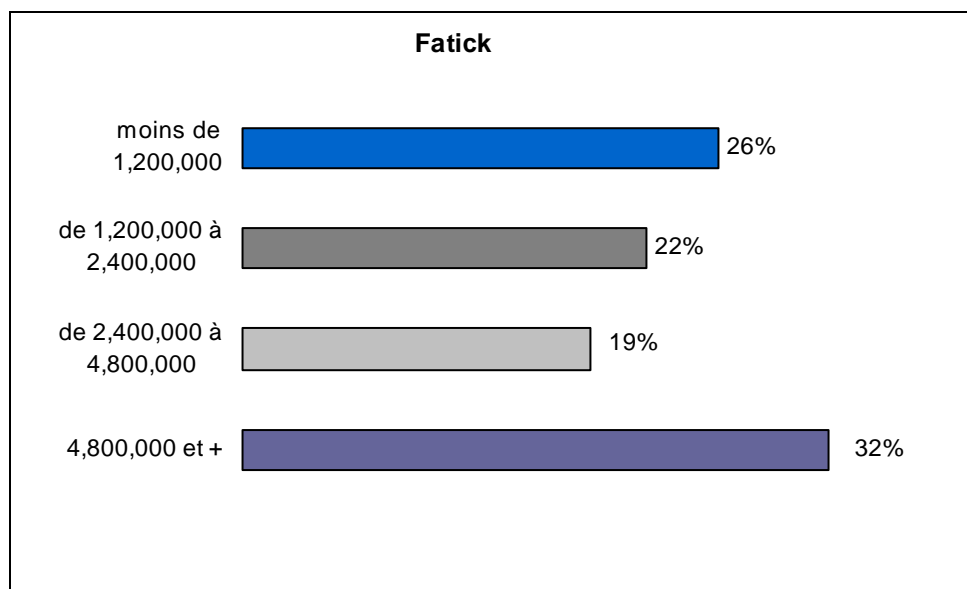
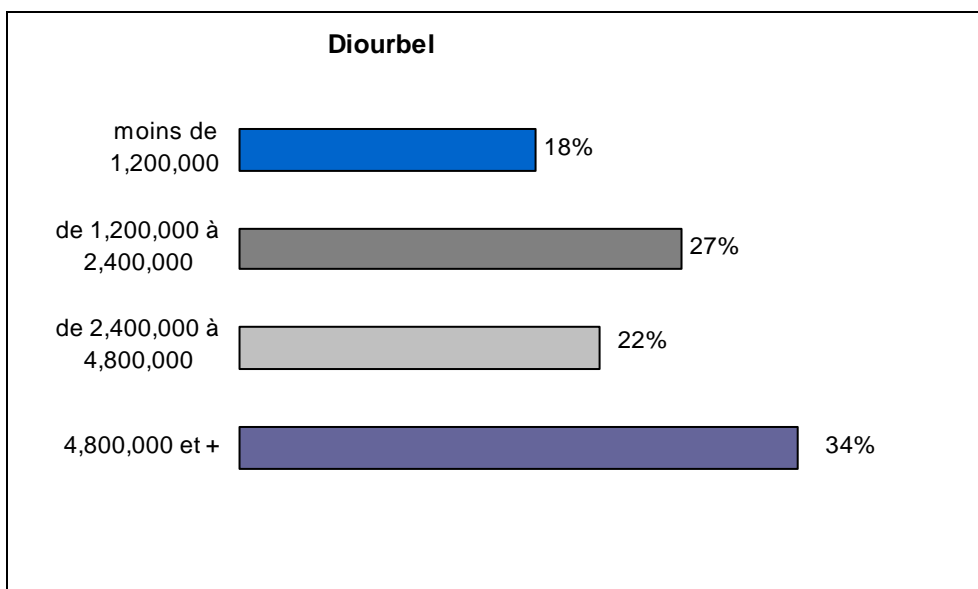
22% des enquêtés sont à un chiffre d'affaire annuel inférieur à 1.200.000Fcfa pour un minimum de 100.000 Fcfa.

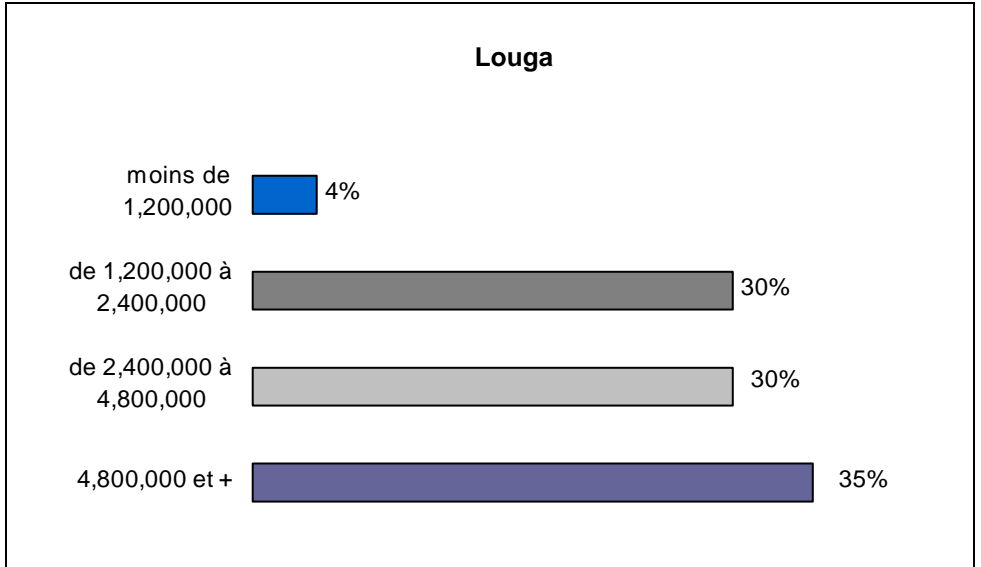
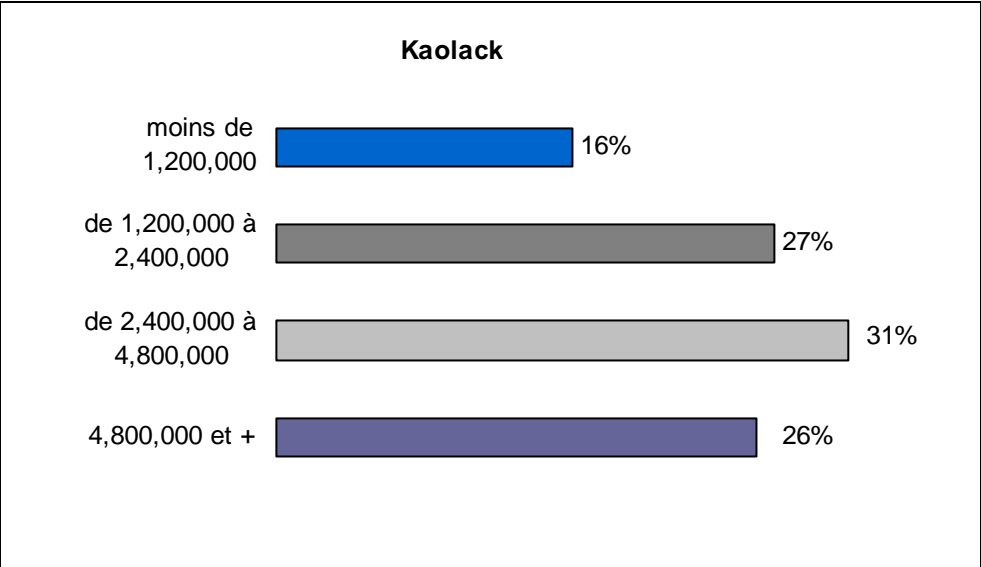
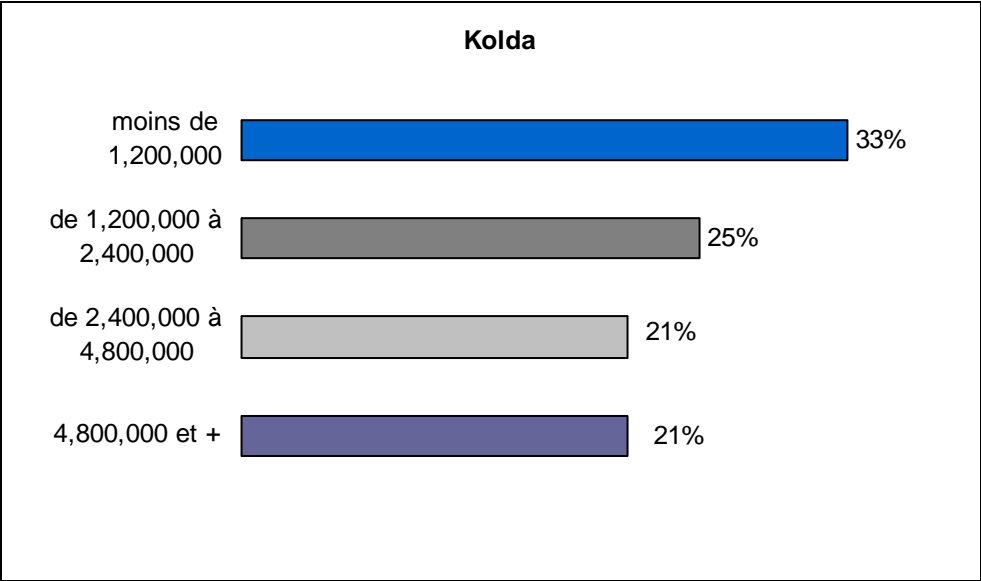


Au regard des graphiques qui suivent, on peut constater qu'environ le tiers des microentrepreneurs de Diourbel, Fatick, Louga et Matam réalisent des chiffres d'affaires annuel de plus de 4 800 000 Fcfa. (soit 400 000 Fcfa par mois).

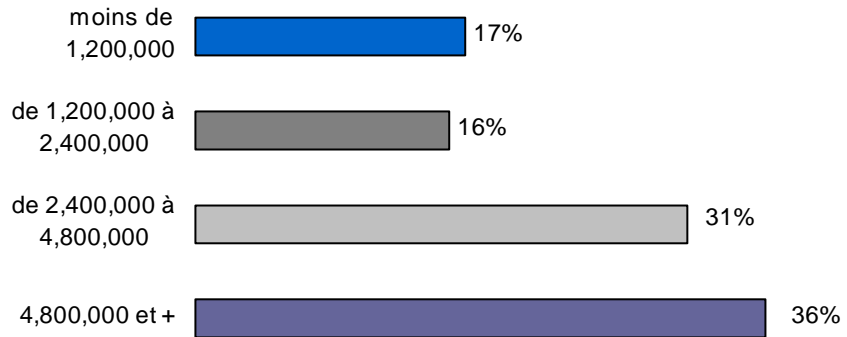
Les régions de Kolda et Mbour se caractérisent par des chiffres d'affaires inférieurs à 1.200.000 Fcfa, respectivement 33% et 38% des répondants (soit 100 000 Fcfa par mois) ;

Enfin, la région de Kaolack se caractérise par une majorité de microentrepreneurs réalisant un chiffre d'affaire compris entre 1.200.000 et 4.800.000 Fcfa. (Plus de détails sur les graphes qui suivent).

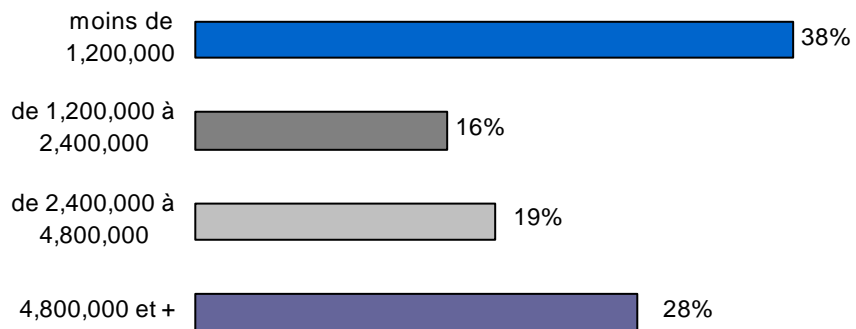




### Matam



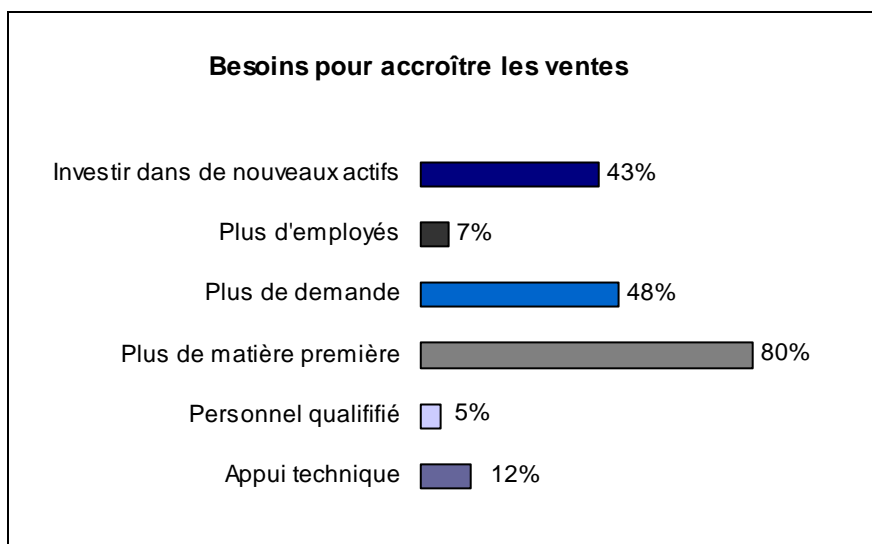
### Mbour





#### IV.2.4 Besoin pour accroître les ventes et saisonnalités

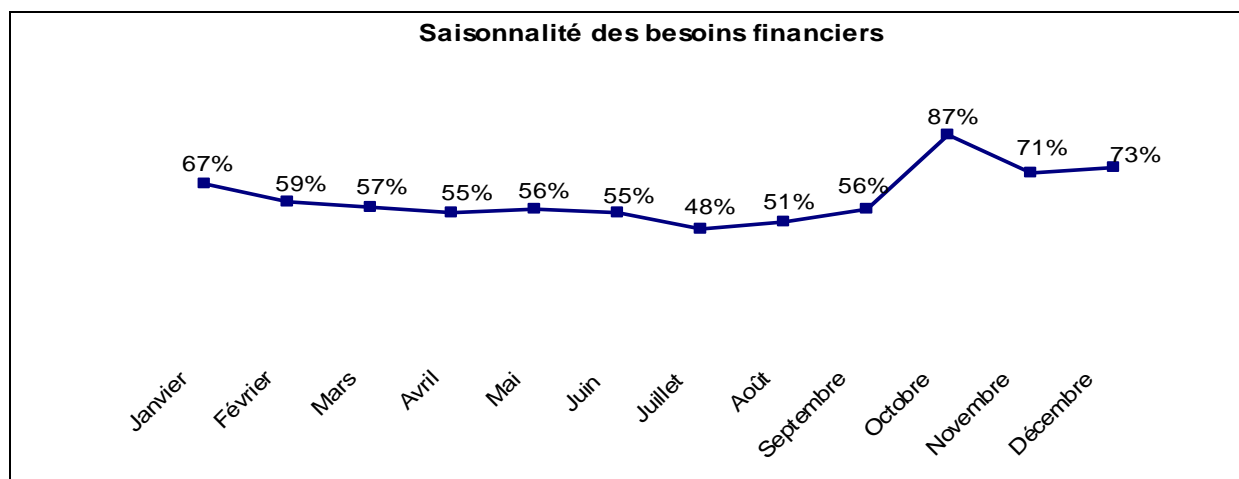
Les microentrepreneurs interrogés ont principalement besoin de plus de marchandises/entrants (selon 80% des enquêtés), de plus de demande (selon 48% des enquêtés) et d'investissement dans de nouveaux actifs (selon 43% des enquêtés) pour accroître leurs ventes.



*NB : il s'agit ici principalement des besoins non financiers à satisfaire.*

En terme de dynamisme des ventes, les trois premiers mois de l'année et les trois derniers, constituent les périodes où les microentrepreneurs estiment réaliser de bonnes affaires. Le pic des ventes se situant entre décembre et janvier. La tendance est similaire quelle que soit le secteur d'activité. Toutefois, il convient de souligner que les éleveurs et commerçants de bétail ont déclaré réaliser le plus de leurs chiffres d'affaires pendant les fêtes religieuses musulmanes (Ramadan, Korité et Tabaski) qui ont été commémorées en 2006 et 2007 en octobre et décembre.

Par ailleurs, plus de 67% des microentrepreneurs estiment avoir d'importants besoins financiers de toute sorte en novembre, décembre et janvier.



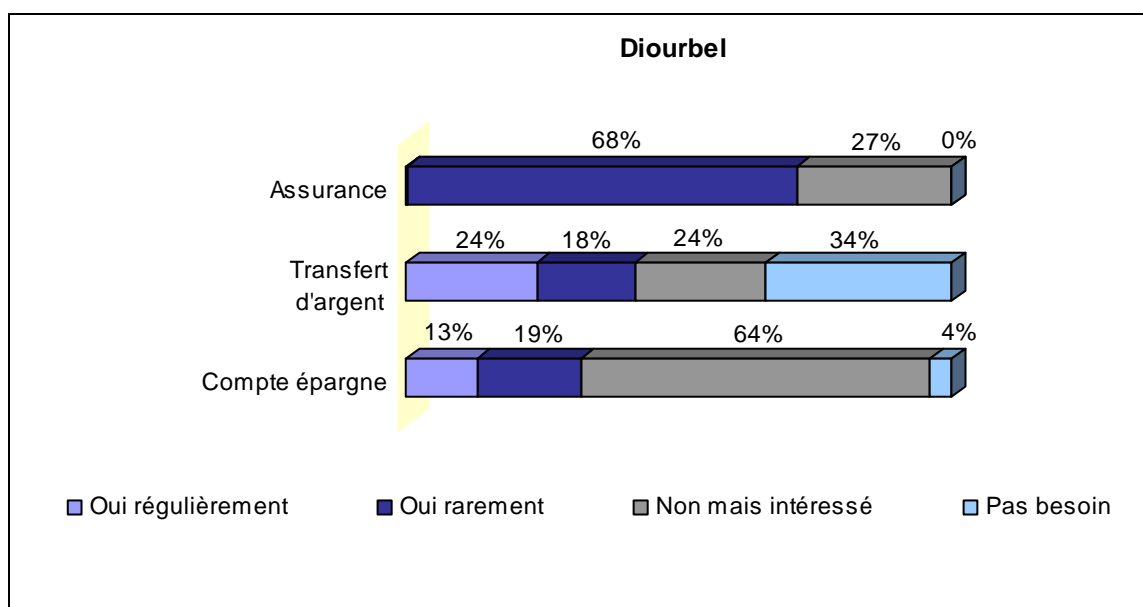
## V. Accès aux fournisseurs existants en services financiers

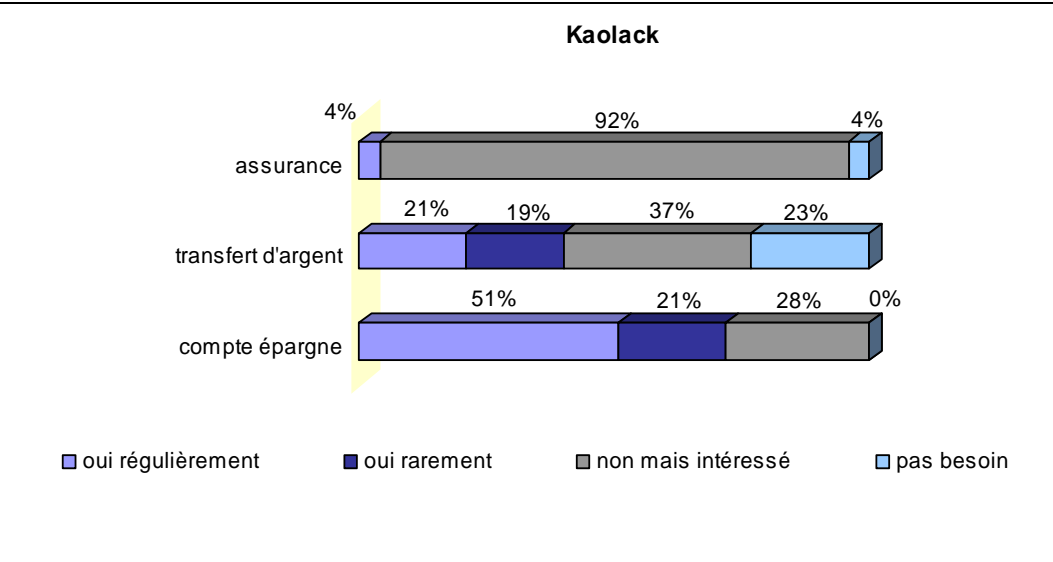
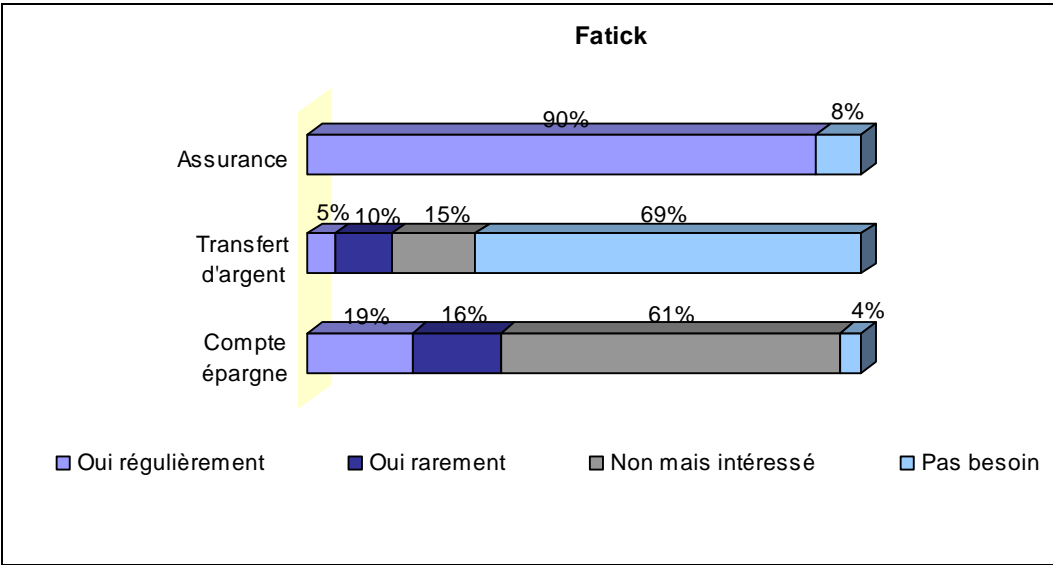
### V.1 Type de services financiers

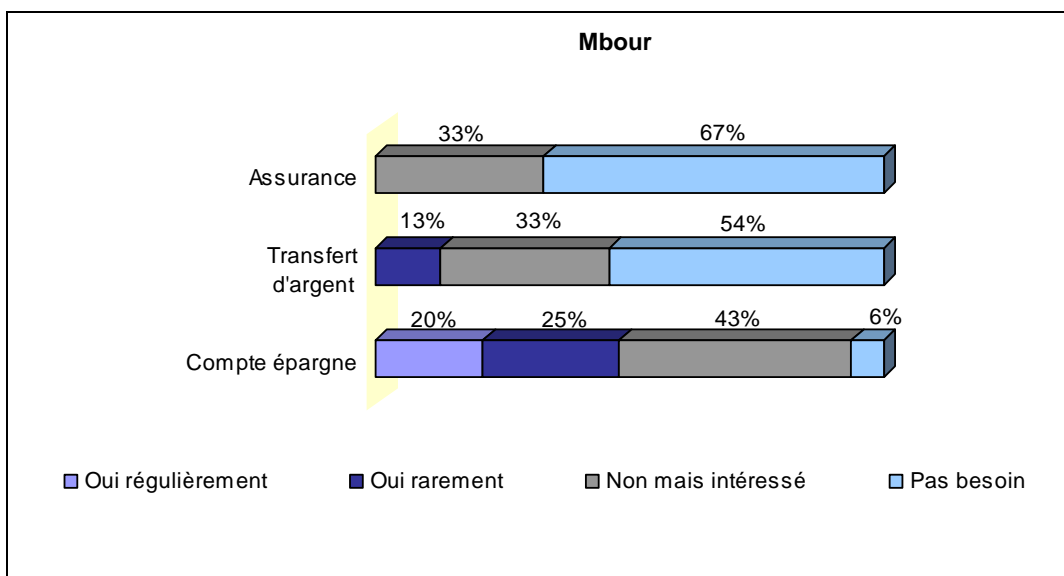
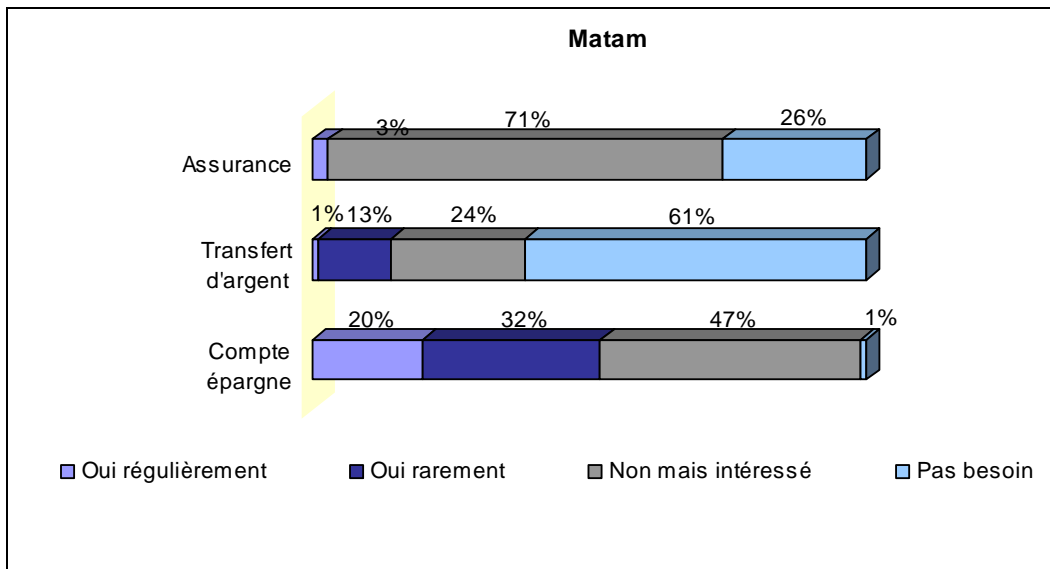
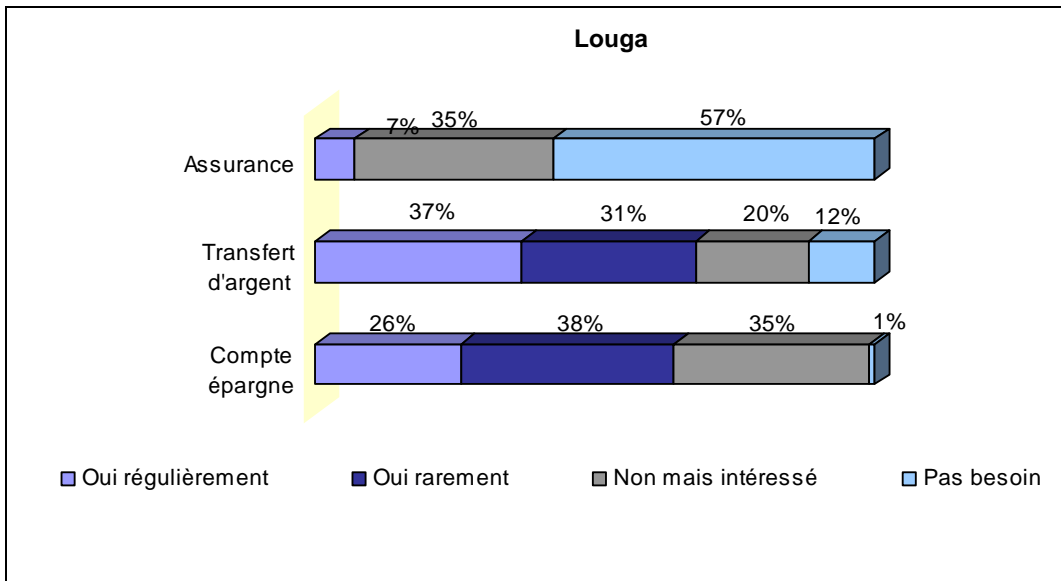
A la question de savoir comment les microentrepreneurs ruraux du Sénégal utilisaient les principaux services financiers disponibles sur le marché : 50% des répondants déclarent utiliser déjà le compte d'épargne, 51% les transferts d'argent (seul 16% de notre échantillon l'utilisent régulièrement), juste 4% l'assurance.

Il convient de préciser ici que l'utilisation du transfert d'argent concerne aussi bien les envois que les réceptions. 47% des répondants sont intéressés par le compte d'épargne et 24% par le transfert d'argent mais ne les utilisent pas encore. Cette demande est aussi forte en assurance (70%). Les utilisateurs les plus réguliers se trouvent en compte d'épargne (25%) et en transfert d'argent (16%).

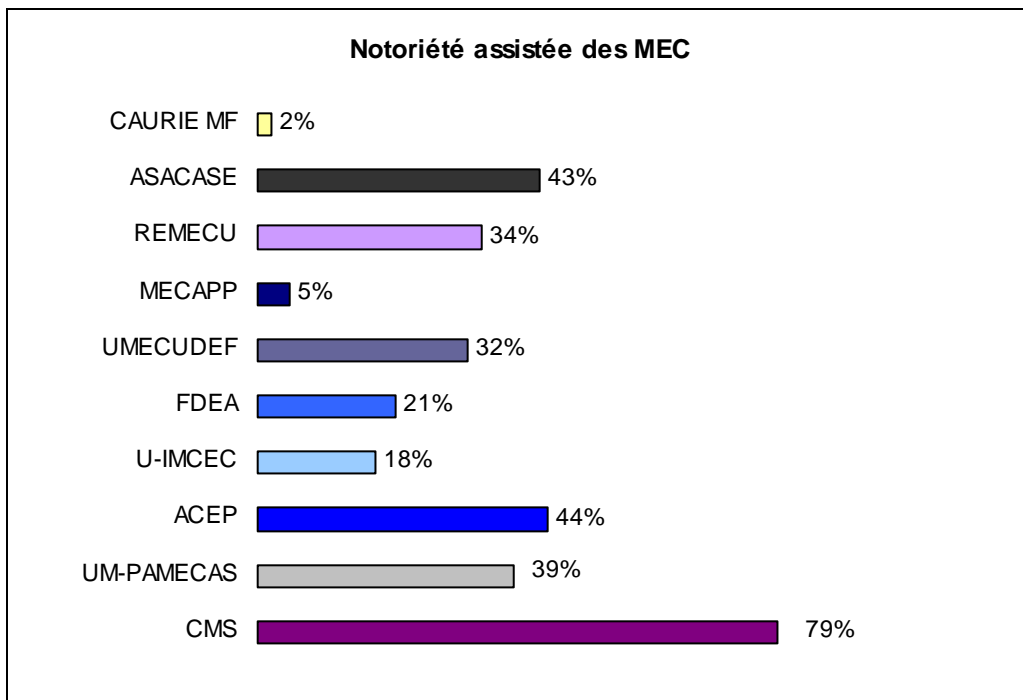
En terme de proportion, la demande pour le compte d'épargne est plus forte à Diourbel (64%) et Fatick (61%). Au niveau des produits d'assurance la demande est très forte en termes de proportion à Kaolack, Fatick, Kolda et Matam. (Tous les détails dans les graphes qui suivent).



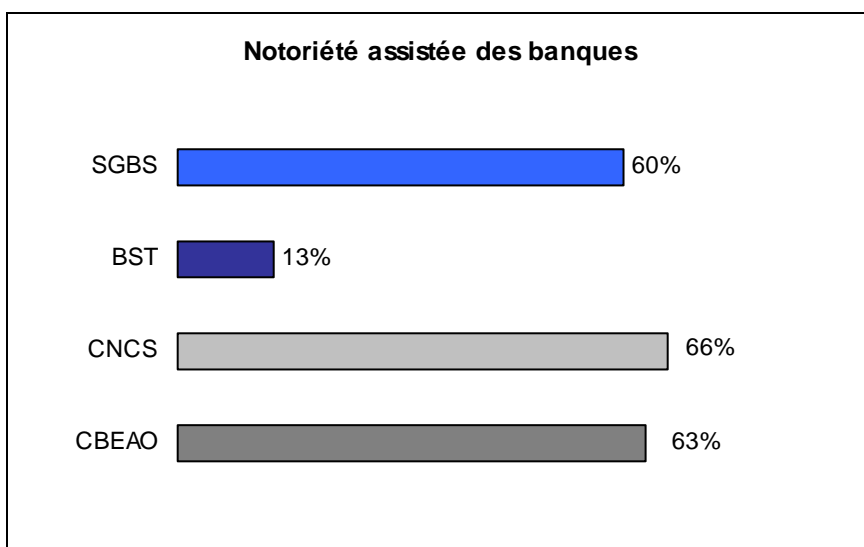




## V.2 Connaissance des fournisseurs en services financiers



Le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) est de loin la MEC la plus connue au sein de microentrepreneurs ruraux du Sénégal, surtout à Kolda, Kaolack et Diourbel.



Au niveau des banques, la notoriété assistée est presque également répartie (CBAO, CNCAS, SGBS) en dehors de la Banque Sénégal-Tunisienne (BST) qui n'est pas très connue (13% de taux de notoriété assisté).

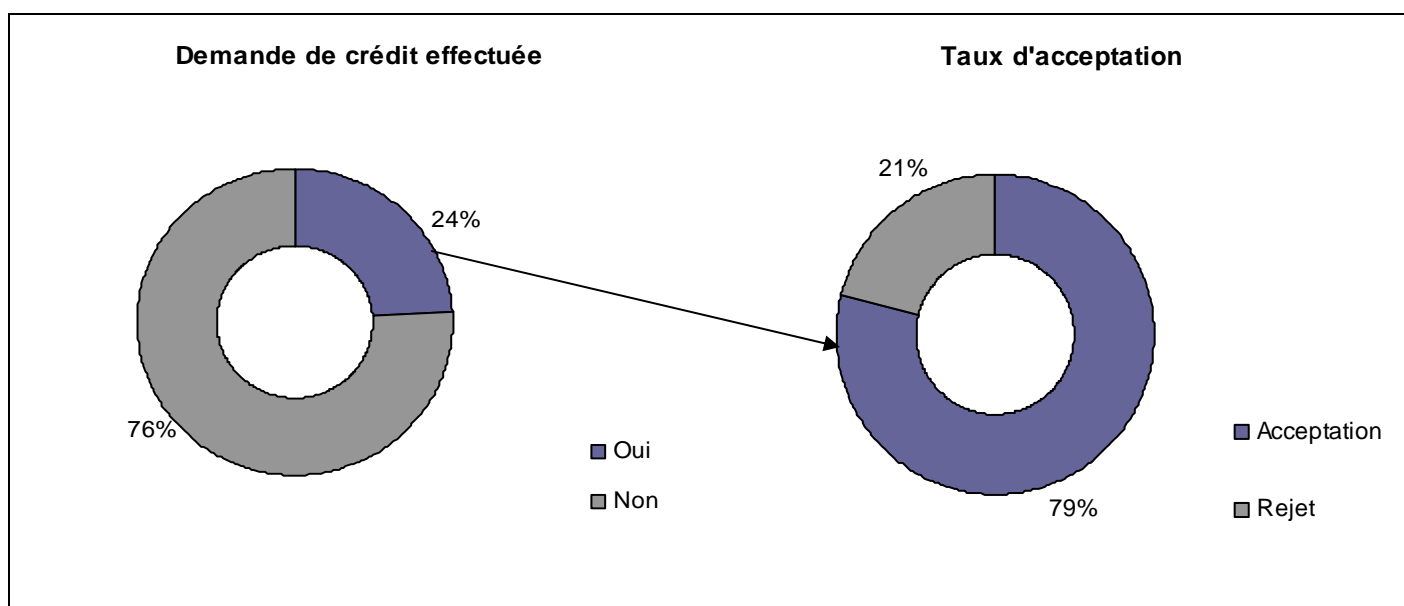
### V.3 Demande de crédit formel et taux de pénétration global

Près du quart des microentrepreneurs interrogés ont déjà demandé un crédit formel auprès d'une banque (2%) ou auprès d'une MEC (22%).

81 % de l'échantillon n'a jamais reçu un crédit formel auprès d'une banque ou d'une MEC.

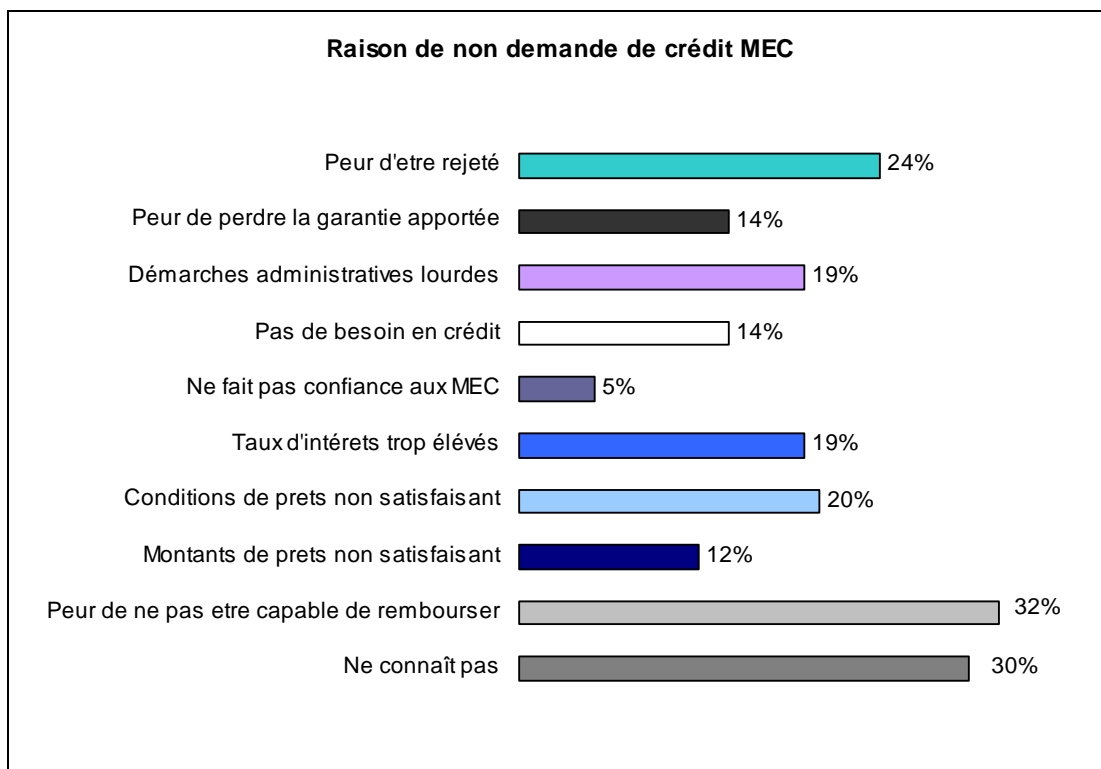
Nous pouvons remarquer un taux relativement élevé de demande de crédit acceptée (79 %). L'explication de ce taux peut provenir du fait d'une auto sélection qui se fait par l'emprunteur préalablement à l'introduction de sa demande. Les personnes qui se sentent moins à même de prendre le crédit ne le demandent donc pas ni à la MEC ni à la Banque.

48% des répondants ayant déjà introduit une demande de crédit formel ont déclaré qu'en cas de besoins financiers ils iront prioritairement vers les MEC/GEC. 47% iront vers leurs parents (famille, amis). Pour 4% des répondants, ils feront prioritairement appel à leurs associations de tontines ou associations professionnelles. Les banques n'ont été évoquées que par à peine 1% de l'échantillon considéré.

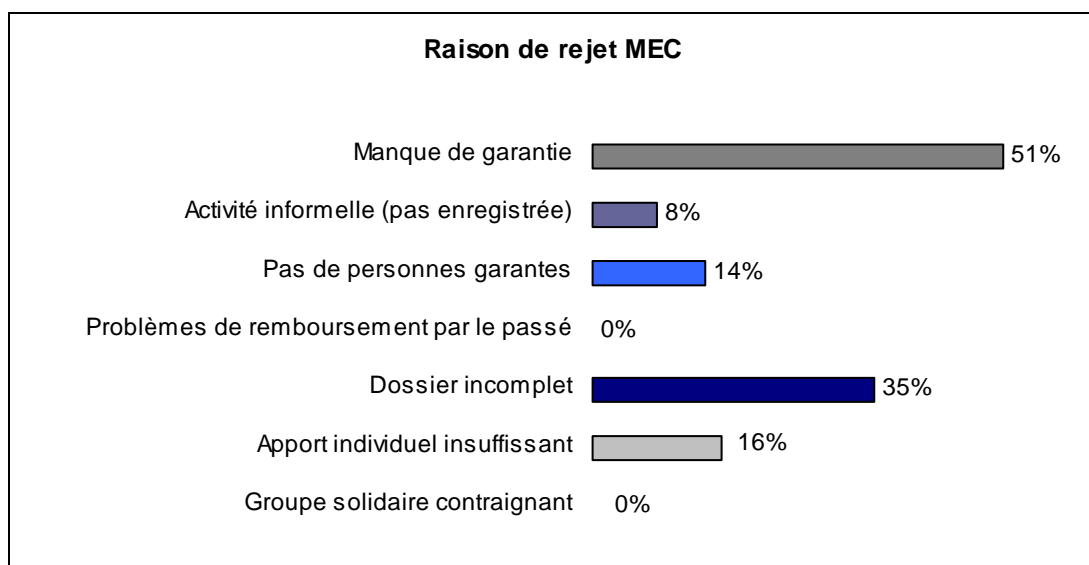


## V.4. Raisons de rejet ou de non demande de crédit

Les principales raisons de non demande de crédit par les microentrepreneurs sont, la peur de ne pas être capable de rembourser (32%), la méconnaissance de l'existence des MEC (30%), la peur d'être rejeté (24%). Les démarches administratives lourdes et les taux d'intérêts élevés ne sont évoqués qu'en cinquième position des raisons de non introduction d'une demande de crédit.



Pour les demandes rejetées par les MEC, les raisons principales sont : manque de garantie (51%), dossier incomplet (35%), apport individuel insuffisant (16%).

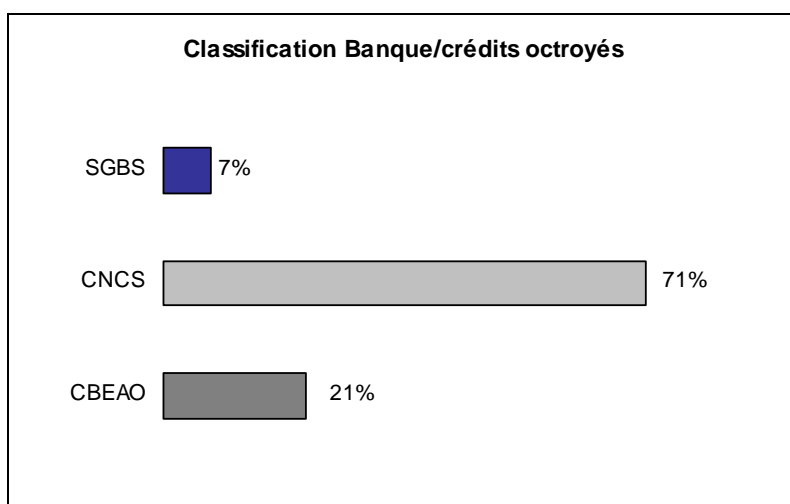


## V.5 Crédits obtenus : Types de fournisseurs et part de marché

L'étude nous a révélé que parmi les crédits octroyés par les MEC, Le CMS en accorde à lui seul 31%, suivis de loin par ACEP, U-IMCEC et ASACASE. D'autres MEC ayant octroyé chacune moins de 5% des crédits distribués totalisent en tout 44% de l'offre.

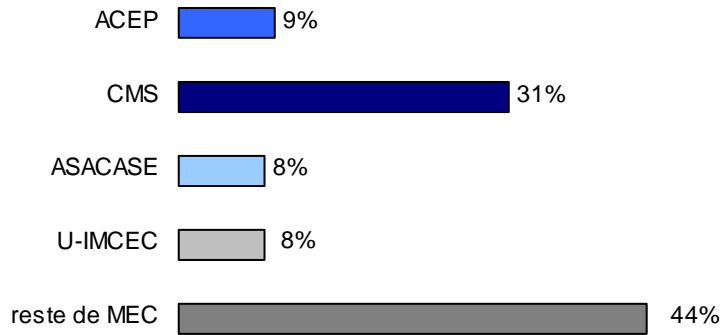
La CNAS quant à elle, a octroyé 71% des crédits fournis par les banques aux microentrepreneurs. La CBAO vient en deuxième position. Les crédits octroyés par les banques se retrouvent principalement dans la région de Louga (40%).

Les crédits octroyés par les MEC sont quant à eux presque également répartis entre les différentes régions, avec une proportion un peu plus faible à Matam.

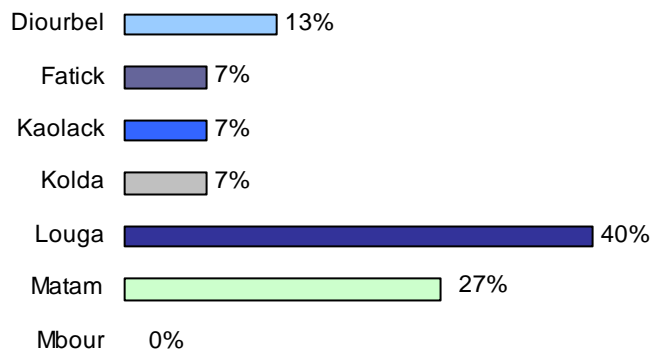




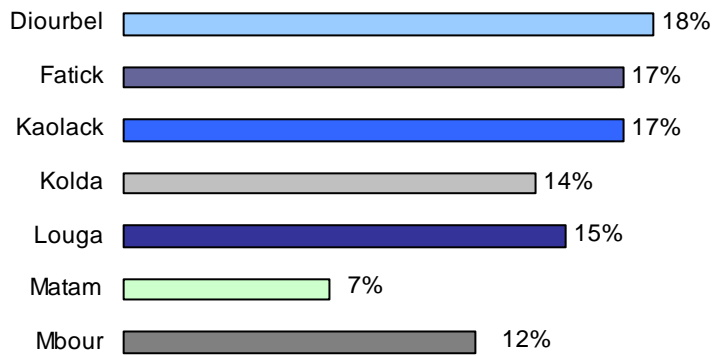
### Classification MEC/crédits octroyés



### Banque crédit octroyé/région



### MEC crédit octroyé/région



## V.6 Caractéristiques des crédits octroyés

Une importante partie des crédits octroyés a servi principalement au financement de l'activité des microentrepreneurs (75% des microentrepreneurs ayant acheté des marchandises ou matières premières et 33% ayant acheté l'équipement). Le reste étant consacré aux dépenses de consommation.

**Tableau 4** : Caractéristiques des crédits octroyés par type d'institution<sup>1</sup>

En Fcfa	Banque		MEC	
	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane
Montant du crédit	500.000	500.000	629.558	300.000
Durée du crédit	16	9	10	9
Taux d'intérêt mensuel	14%	14%	21%	15%
Commission et frais	3%	3%	3%	2%

On

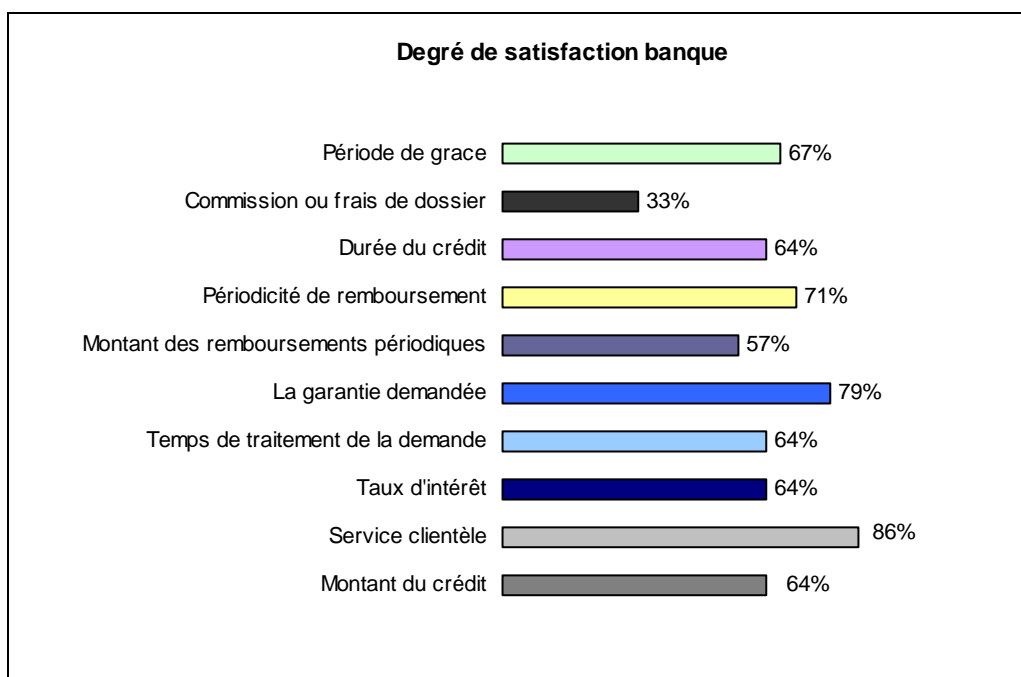
peut s'apercevoir ici que les taux d'intérêts que les répondants déclarent sont totalement différents de ceux pratiqués par les différentes institutions. Ceci peut s'expliquer par le fait qu'ils ne maîtrisent pas la notion de taux d'intérêt.

## V.7 Satisfaction des emprunteurs

Les répondants qui ont bénéficié des crédits auprès d'une banque ou d'une MEC sont globalement satisfaits des conditions offertes. On note néanmoins que contrairement aux clients des MEC, les clients des banques ne sont pas très satisfaits des commissions et frais de dossiers payés (67%). Ceci explique peut-être la principale raison qu'ont évoqué 62% des emprunteurs pour ne plus faire appel à la banque en cas de besoins financiers. Concernant les MEC, la grande majorité de leurs emprunteurs (69%), y retourneront en cas de besoins financiers.

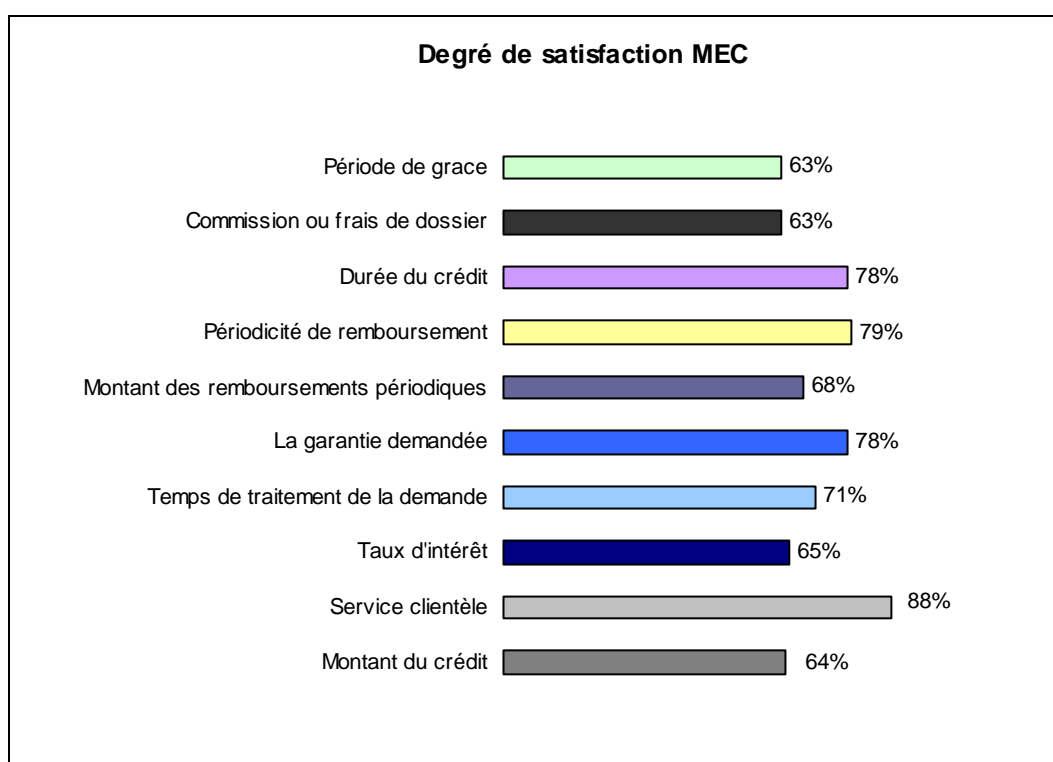
Les enquêtés ayant déjà obtenu un crédit auprès d'une banque préfèrent donner en garantie le nantissement du matériel (54%), l'épargne (23%). Ceux ayant obtenu les crédits dans une MEC préfèrent offrir en garantie le nantissement du matériel (28%), l'épargne (23%) et les biens de leurs maisons (19%).

<sup>1</sup> Les données relatives aux banques ne sont pas statistiquement significatives vu la taille de l'échantillon des personnes ayant bénéficié des crédits bancaires



Durant ces deux dernières années (2006 et 2007), chaque emprunteur a bénéficié en moyenne de 2 crédits toutes institutions confondues. 60% des « emprunteurs-banque » estiment difficile l'obtention d'un crédit auprès d'une banque.

Par contre 57% des « emprunteurs-MEC » estiment qu'il est facile d'obtenir un crédit auprès d'une MEC, contre 31 % qui pensent que c'est difficile et 12% très difficile.



## V.8. Sources de financement informel

21% des microentrepreneurs ayant déjà effectué une demande de crédit auprès d'une institution formelle ont déjà obtenu un prêt auprès de leurs proches contre 14% auprès de la tontine.

**Tableau 5** : Financement informel

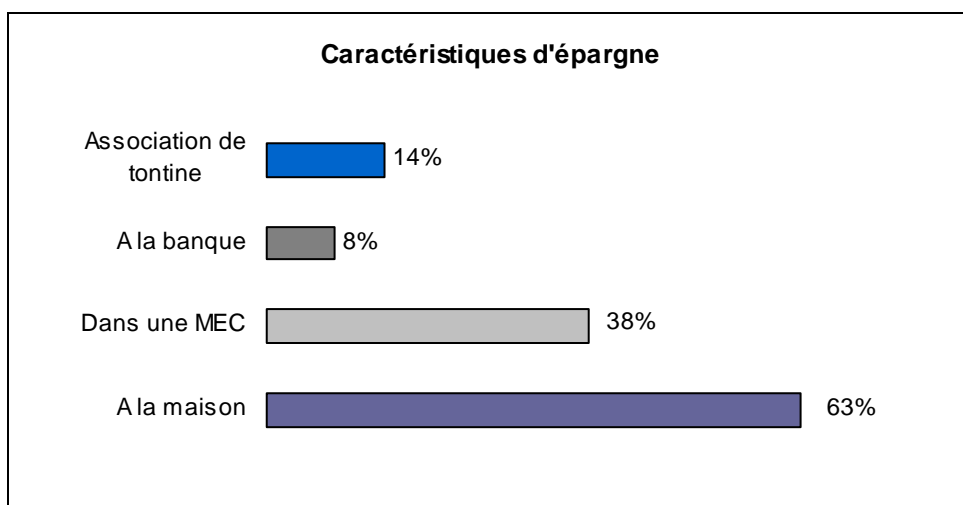
Type de fournisseur informel	Proportion	Montant moyen (Fcfa)
Proches	26%	421.412
Usuriers	2%	186.461
Tontine	13%	230.306

Bien entendu les chiffres dans le tableau qui précède sont loin de refléter la réalité si l'on considère que seulement 24% des microentrepreneurs interrogés ont introduit une demande de crédit auprès d'une banque ou d'une MEC.

A la question de savoir où les microentrepreneurs iraient en cas de besoins financiers, 35 % ont déclaré spontanément faire appel aux amis ou proches, 32% aux MEC, 5% à leurs tontines ou associations professionnelles. Il convient de rappeler qu'à cette question, 1/5 des interrogés n'ont pas souhaité donner leur opinion.

## V.9 Comportement d'épargne

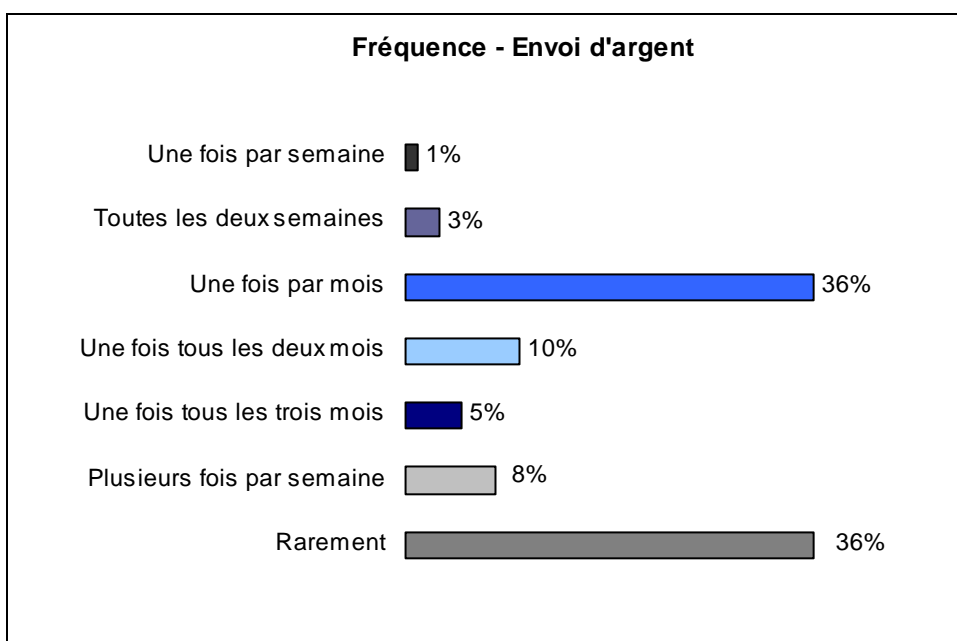
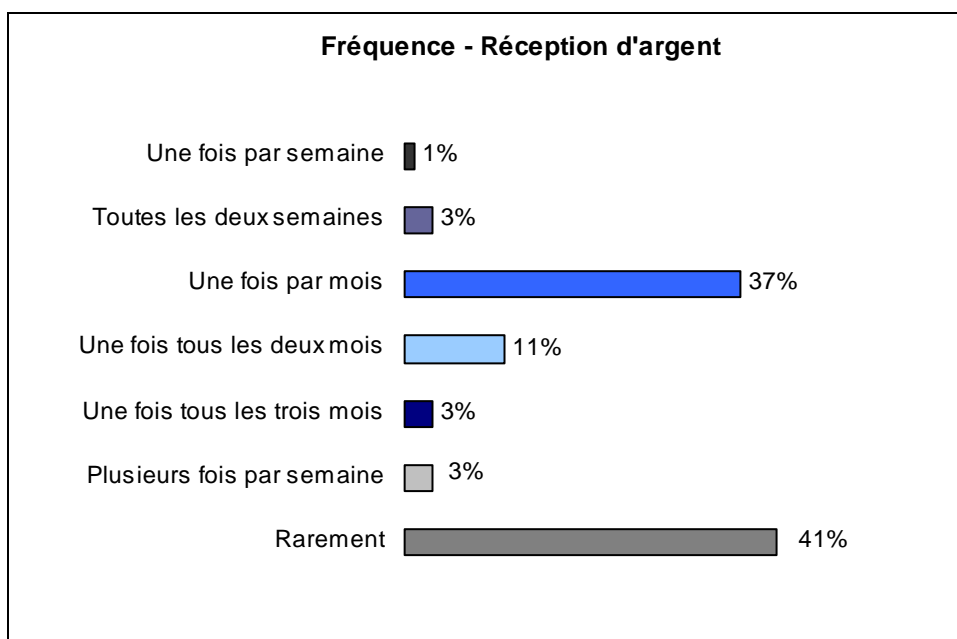
La majorité des répondants garde leur argent à la maison (63%). Une partie d'entre eux épargne dans une MEC (38%) et juste une faible proportion au niveau de la banque ou des tontines. Cette épargne est constituée de différentes manières. 37% des microentrepreneurs épargnent tous les jours en moyenne 7.151 Fcfa (médiane 2.500 Fcfa). D'autres par contre épargnent tous les mois (27% de l'échantillon pour un montant moyen de 35.500 Fcfa et un montant médian de 13.000 Fcfa). Enfin 19% des microentrepreneurs épargnent toutes les semaines en moyenne 40.481 Fcfa (médiane 10.000).



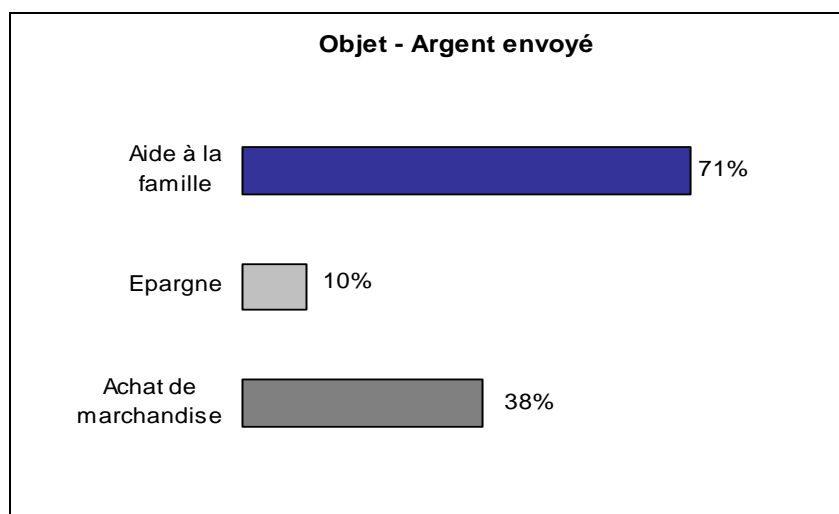
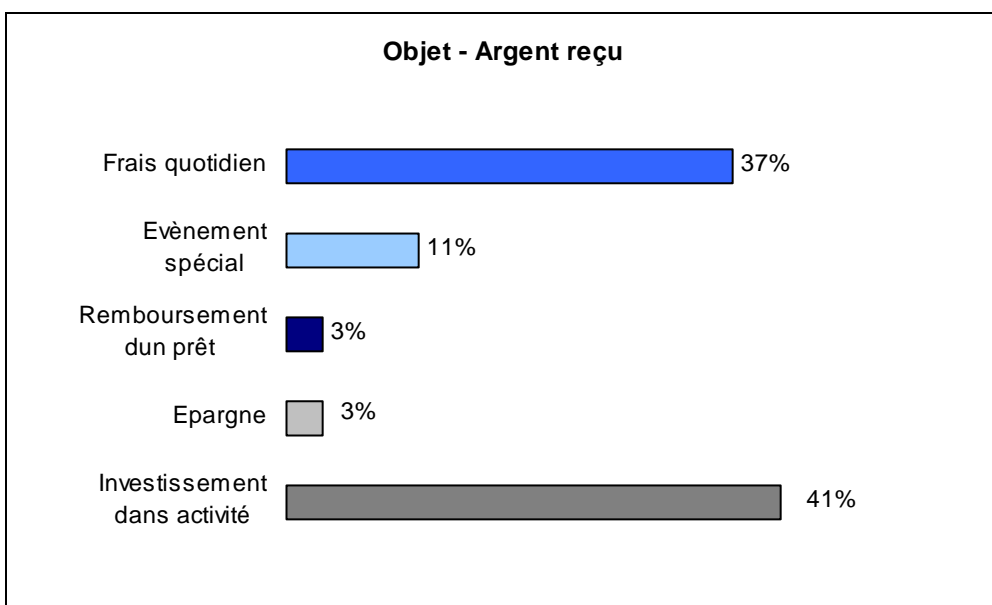
**NB** : 9% des microentrepreneurs ont déclaré ne jamais épargner. Ils réinvestissent toutes leurs économies dans leurs affaires.

## V.10 Transfert d'argent

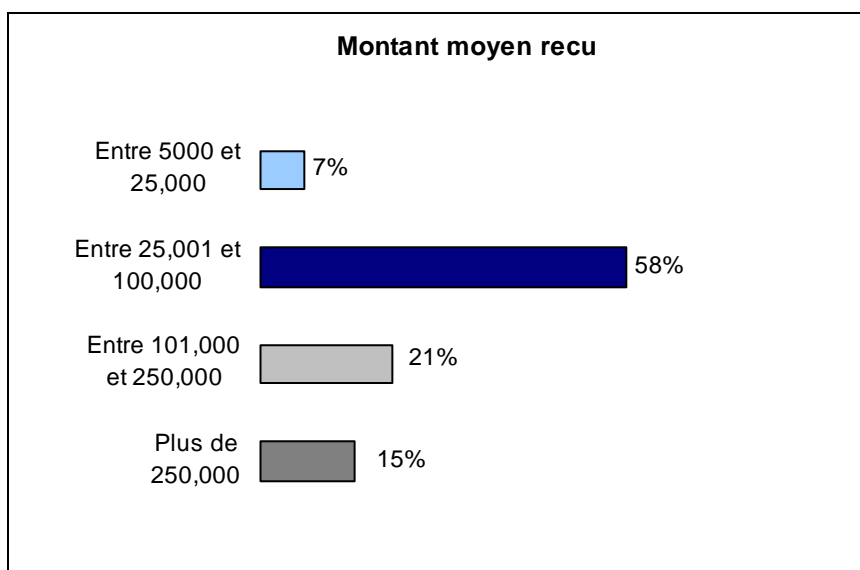
L'enquête a révélé que la moitié des microentrepreneurs utilisent les transferts d'argent pour les besoins familiaux ou de leurs activités. L'argent reçu vient en partie des transferts internationaux (62%) alors que l'argent envoyé est en majorité à destination locale (83%). 84% des montants reçus proviennent des membres de familles ou des amis. 16% proviennent des clients. En ce qui concerne l'argent envoyé, il est à 71% destiné aux familles. (Contre 29% aux fournisseurs) Des graphes qui suivent, on peut constater qu'une bonne partie de l'échantillon bien qu'utilisant les transferts d'argent, n'en font usage que très rarement.



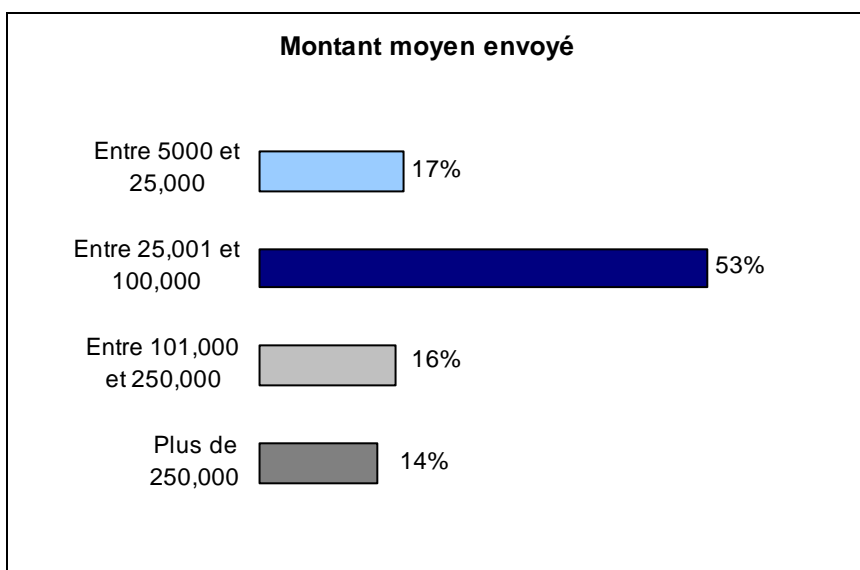
Parmi de multiples raisons qui peuvent motiver la réception d'une somme d'argent, 76% des microentrepreneurs estiment que c'est souvent pour le paiement des frais quotidiens. Par rapport aux envois d'argent, 71% des utilisateurs apportent ainsi leur aide à leurs familles respectives. 38% déclarent acheter aussi des marchandises grâce à ce service financier (graphe ci-dessous).



Comme on peut le lire des deux graphes suivants, durant les douze derniers mois, aussi bien pour l'envoi que pour la réception, les montants moyens des transactions effectuées se situent principalement dans l'intervalle 25.000 Fcfa et 100.000 Fcfa.



Enfin, en terme de produits de transfert d'argent, seul 41% des répondants en sont demandeurs.

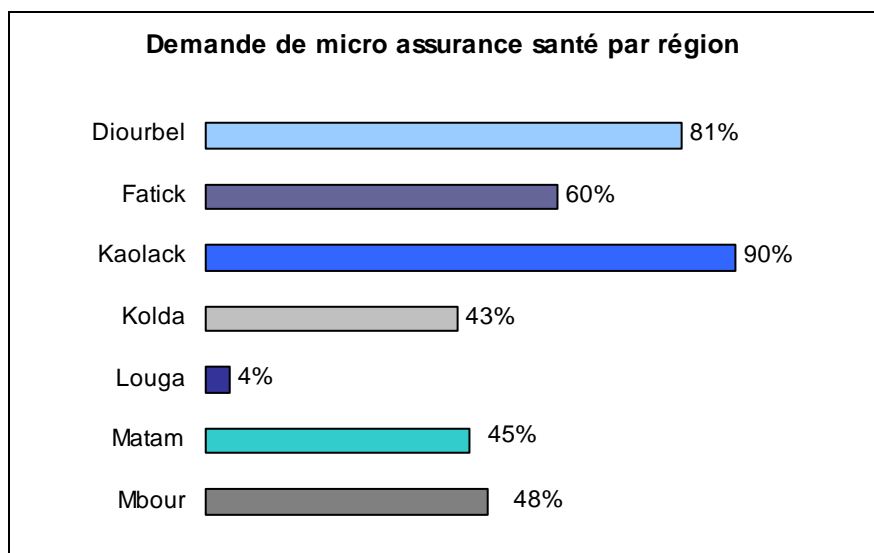
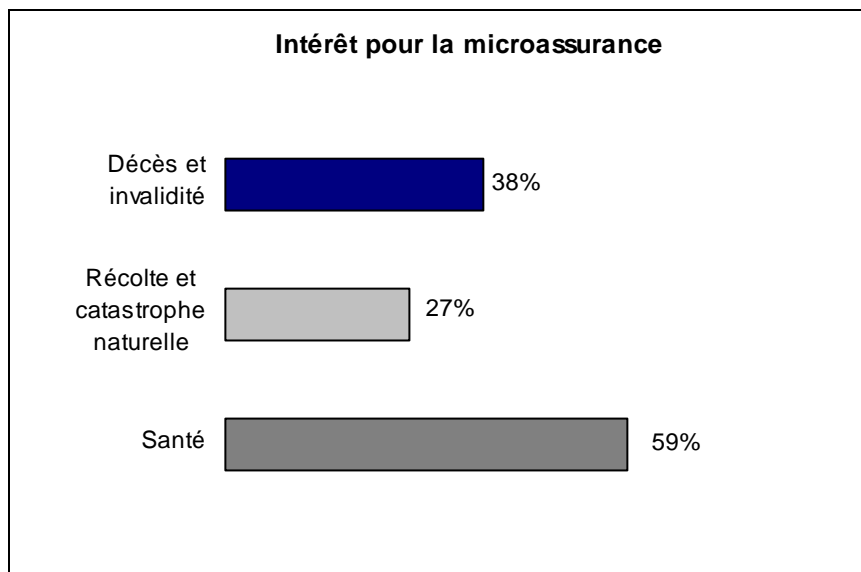




## V.11 Microassurance

Tous les produits de microassurance cités au cours de l'enquête sont demandés. Mais le plus recherché est celui couvrant la santé, suivi de « décès et invalidité ».

Par région, l'on peut constater une forte demande en microassurance santé à Kaolack et à Diourbel (respectivement 90% et 81% des personnes interrogées).

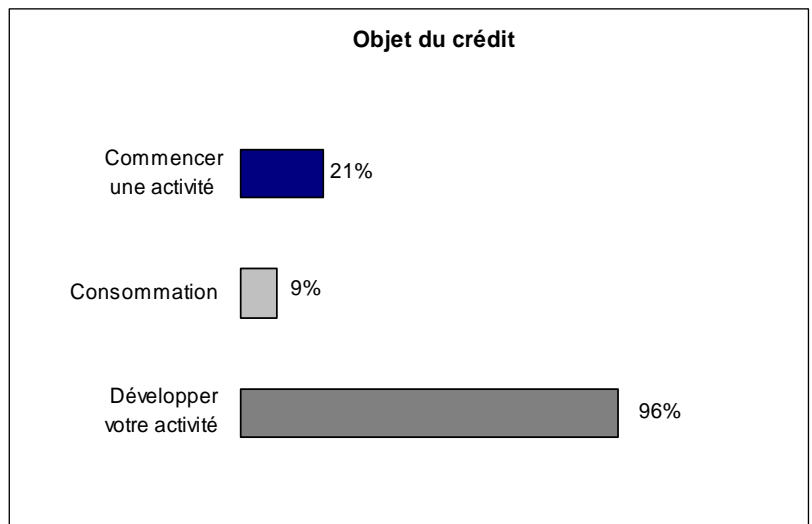
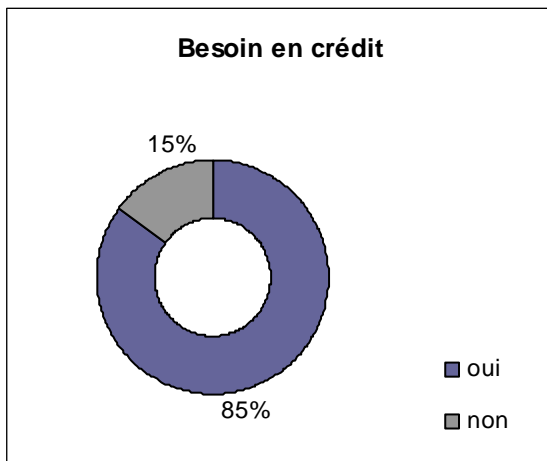


# VI. Demande de crédit

## VI.1. Besoins en crédit et objet du crédit

85% de notre échantillon a besoin de crédit. Pour 96% d'entre eux, ce crédit servirait à développer leur activité. 21% l'utiliseraient pour commencer une activité et juste 9% pour la consommation.

La demande en crédit va jusqu'à 93%, 91% et 93% respectivement à Louga, Fatick et Diourbel. Elle concerne 80% des personnes interrogées à Kolda.



En 2007, 19% des répondants ont investi en moyenne 352.000Fcf dans les machines ou équipements fixes pour leur activité. (Médiane 157 500 Fcf).

15% ont investi en moyenne 155.100 Fcf dans l'achat ou l'aménagement de leur local. (Médiane 100 000 Fcf). 86% des microentrepreneurs ayant investi en 2007 auraient aimé investir plus.

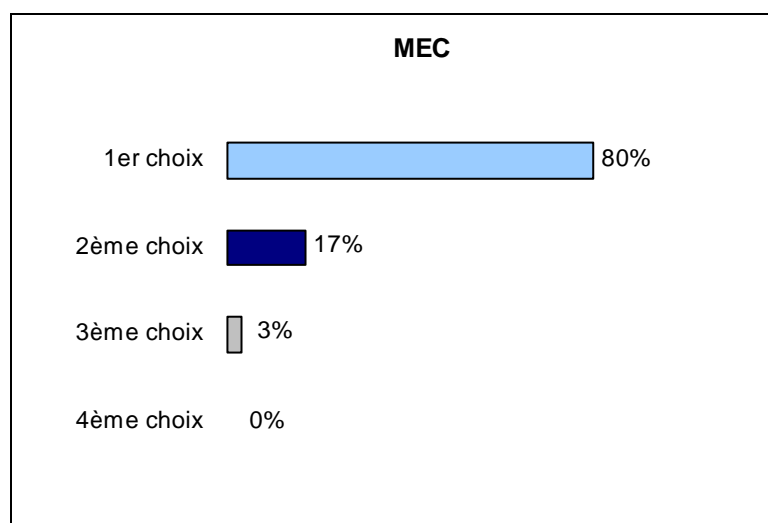
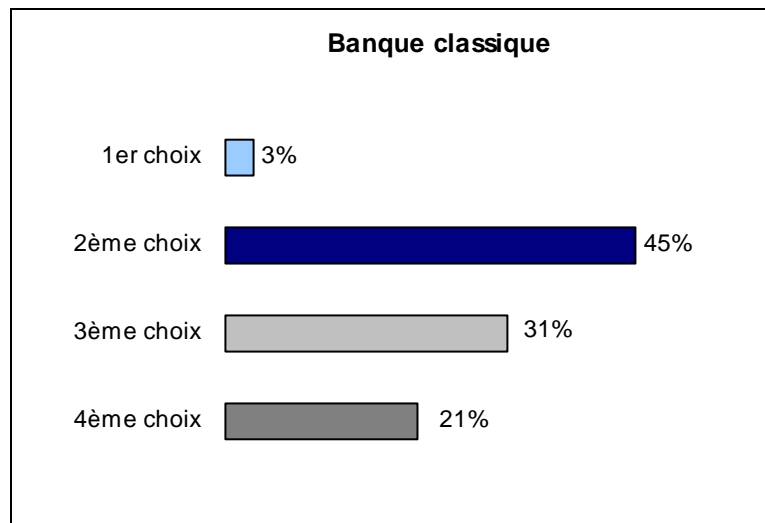
Pour les investissements futurs, 33% des répondants souhaitent investir en moyenne 495 000 Fcf dans les machines ou équipements en 2008. Juste 4% disent n'avoir pas besoin de crédit pour ces investissements. 37% souhaitent investir en moyenne 204 500 Fcf dans le local (achat ou aménagement) contre 6% d'entre eux qui déclarent n'avoir pas besoin de crédit pour ces investissements.

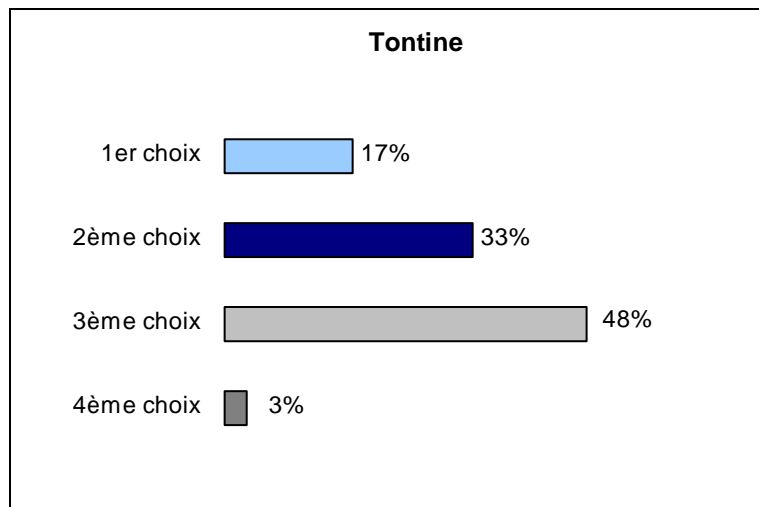
## VI.2 Fournisseurs de crédit préférés et caractéristiques importantes

Les MEC constituent les fournisseurs de crédit préférés des microentrepreneurs ruraux du Sénégal (80% pour leur premier choix).

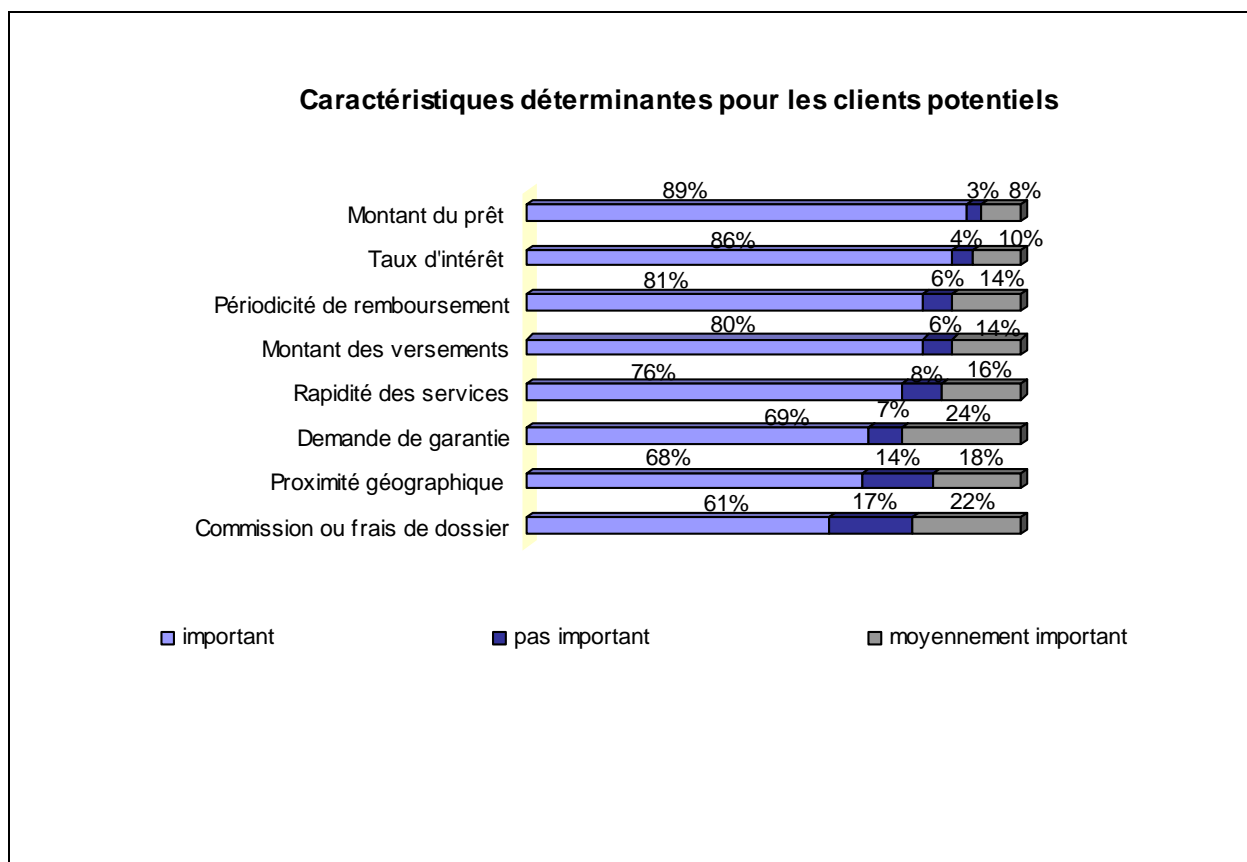
Les banques viennent en seconde position (45% de deuxième choix).

Le recours aux usuriers n'est évoqué qu'en quatrième position après les autres sources formelles de financement.

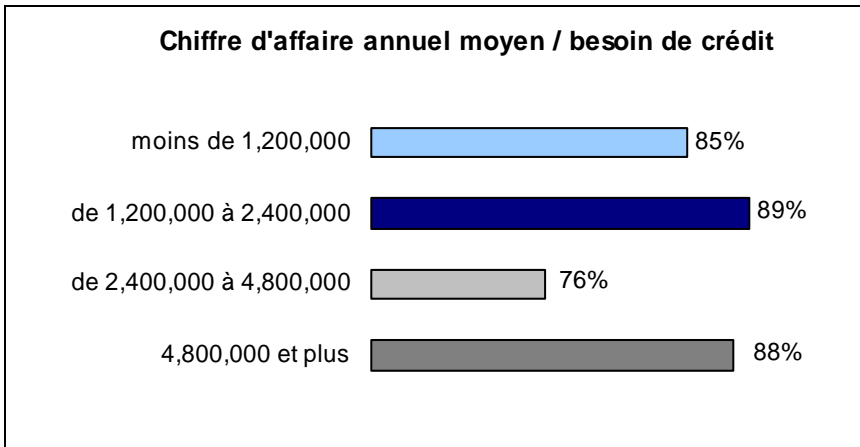




La caractéristique de prêt la plus importante pour le client potentiel désireux de demander un crédit est le montant du prêt. Suivent ensuite, le taux d'intérêt et la périodicité de remboursement.

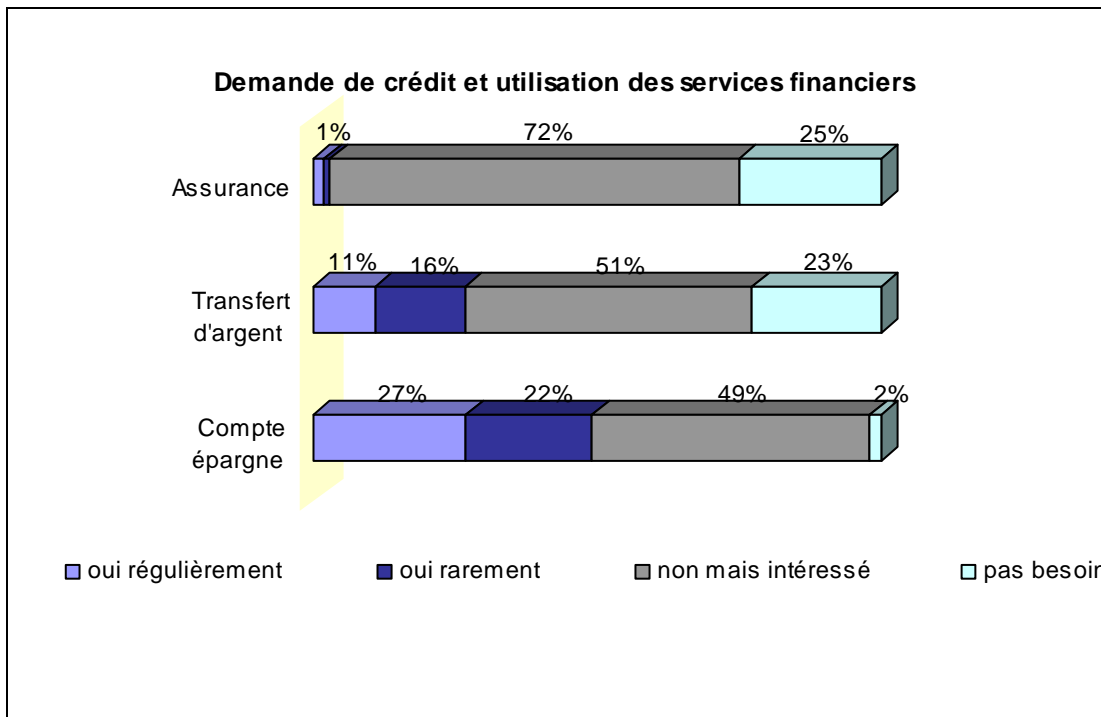


### VI.3 Echantillon demandant un crédit : Niveau des ventes et demandes précédentes



La plus forte demande au regard des tranches de chiffre d'affaire se trouve chez les microentrepreneurs se situant au-delà de 400.000Fcfa de chiffre d'affaire mensuel (88%) et entre 100.000 et 200.000 Fcfa mensuel (89%). Environ 49% des microentrepreneurs ayant besoin du crédit détiennent déjà un compte d'épargne.

Par ailleurs, seul 29% des personnes qui ont besoin de crédit ont déjà introduit une demande dans ce sens auprès d'une banque ou d'une MEC. Pourtant, par le passé, près de 80% de ceux qui ont déjà introduit une demande et qui en ce moment ont besoin de crédit ont vu leur dossiers acceptés.



**Tableau 6** : Demande précédente de crédit par rapport au besoin

Demande précédente de crédit par rapport au besoin	
Demande Faite	<b>29%</b>
Accepté	79%
Rejetée	21%
Demande non faite	<b>71%</b>

Il faut préciser qu'on s'intéresse ici à l'échantillon de personnes ayant besoin de crédit (85%).

## **VI.4. Conception du prêt**

### **VI.4.1 Analyse de la capacité de remboursement: Ressources disponibles**

**Tableau 7** : Caractéristiques des prêts désirés

	Montant de prêt désiré en Fcfa	Maturité (mois)	Montant à rembourser par mois
<b>Moyenne</b>	544.750	15	48.807
<b>Médiane</b>	500.000	12	40.000

Avec des remboursements mensuels moyens désirés de 48 807 Fcfa sur 15 mois, le montant de prêt qui peut être contracté annuellement est de 574 200 Fcfa (au taux d'intérêt du marché de 2% le mois). Ce montant est supérieur au montant moyen sollicité par tous les microentrepreneurs.

Sachant que juste 13% des microentrepreneurs ont déclaré tenir un livre journal, il est difficile de vérifier les informations concernant leurs revenus.

### **VI.4.2. Capacité de remboursement : Ventes et Revenus**

Les montants de prêt demandés par les microentrepreneurs réalisant un chiffre d'affaire annuel inférieur à 4.800.000 Fcfa sont largement supérieurs à leurs revenus. Seule la dernière catégorie de chiffre d'affaire tient compte de ses revenus pour estimer sa capacité de remboursement.

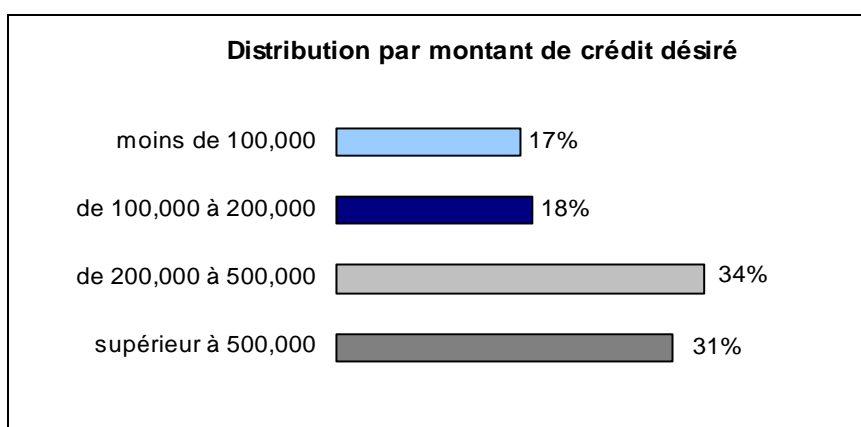
Pour les chiffres d'affaire supérieurs à 4.800.000 Fcfa, le ratio Revenus/Remboursement est supérieur à 100%.

**Tableau 8 : Capacité de remboursement (Perception des enquêtés)**

Chiffre d'affaire annuel	Revenu moyen net par an	Proportion d'intéressés	Montant moyen de prêt	Maturité moyenne	Remboursement mensuel moyen	Revenu moyen mensuel net déclaré <sup>1</sup>	Revenu moyen net mensuel calculé	Revenus/Remboursement (par mois)
<1.200.000	-217.611	22%	358.389	14	32.020	15.000	-18.134	-57%
de 1.200.000 à 2.400.000	-5.968	25%	465.208	15	47.113	26.890	-497	-1%
de 2.400.000 à 4.800.000	375.881	22%	570.539	14	48.512	45.331	31.323	65%
4.800.000 et +	2.864.143	31%	830.940	17	70.730	137.093	238.678	337%

Pour les microentrepreneurs sénégalais, il est plus facile de savoir combien il leur reste en caisse tous les mois, que de vouloir déterminer combien de chiffre d'affaire ils réalisent. C'est d'autant plus difficile qu'il n'y a que 13% d'entre eux qui tiennent des livres journaux.

En conclusion, Il serait plus judicieux de considérer leur capacité de remboursement déclarée et de déduire sur base des taux d'intérêt réels, les montants de crédit à leur accorder.



Les montants de crédit désirés par les microentrepreneurs sont pour la plupart supérieur à 200 000Fcfa. 15% des microentrepreneurs demandent des taux d'intérêts mensuels inférieurs ou égal à 0%. Près du quart des répondants ont, par contre, estimés être prêts à payer plus de 5% comme taux d'intérêt mensuel.

<sup>1</sup> Ce que l'enquêté estime réaliser en moyenne par mois, après déduction de toutes les dépenses liées à la famille et à son activité principale.

Cette situation peut conduire à croire que les microentrepreneurs ne maîtrisent pas la notion de taux d'intérêt car les taux déduits de la soustraction des montants demandés et des capacités de remboursement sont irréalistes.

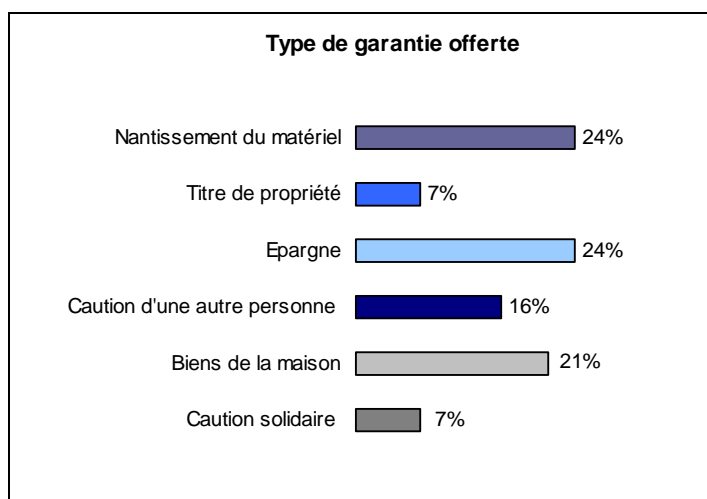
**Tableau 9** : Capacité de remboursement (extrapolation)

Chiffre d'affaire	Taux d'intérêt annuel accepté	Taux d'intérêt mensuel accepté	Remboursement mensuel désiré	Montant moyen de crédit déduit	Montant moyen du crédit sollicité
<1.200.000	31,20%	2,60%	32.020	374.502	358.389
de 1.200.000 à 2.400.000	31,08%	2,59%	47.113	551.082	465.208
de 2.400.000 à 4.800.000	30,84%	2,57%	48.512	567.558	570.539
4.800.000 et +	26,16%	2,18%	70.730	830.652	830.940

Etant donné que les microentrepreneurs ne maîtrisent pas la notion de taux d'intérêt, l'utilisation de la méthode guidée de détermination du taux nous a permis d'aboutir aux taux d'intérêts acceptés qui figurent dans le tableau ci dessus. Ce qui nous paraît plus réaliste étant donné que le différentiel en termes de sommes à payer sous forme d'intérêt par l'emprunteur, est mieux compris. Il nous a ensuite semblé plus approprié de déduire le montant moyen de crédit à octroyer sur la base de la capacité de remboursement de chaque groupe de microentrepreneurs.

## VI.5 Garanties

Tous les microentrepreneurs sont disposés à fournir une garantie pour bénéficier d'un crédit. Pour 24% d'entre eux, cette garantie serait leurs épargnes ou le nantissement du matériel.





## VII. Conclusion

### VII.1 Conception du produit de prêt

#### VII.1.1 Montant des prêts et maturité

Chiffre d'affaire annuel (Fcfa)	Montant de prêt (Fcfa)	Maturité
<1.200.000	50.000	6
de 1.200.000 à 4.800.000	125.000	6
4.800.000 et +	155.000	6

Les montants de prêt proposés sont déterminés à partir de la capacité de remboursement médian déclarée (taux d'intérêt compris) par tranche de chiffre d'affaire. Ils représentent la moitié des montants médians de remboursement multipliés par la durée du prêt (6 mois).

Avec la maturité proposée, le montant moyen à rembourser mensuellement représentera 24% de ce que les microentrepreneurs déclarent leur rester en moyenne après déduction de toutes leurs dépenses familiales et professionnelles.

#### VII.1.2 Taux d'intérêt

Les microentrepreneurs sénégalais n'ont pas la maîtrise du calcul des taux d'intérêt. Même ceux qui ont déjà bénéficié de crédit auprès d'institutions financières n'ont pas réussi à fournir des taux d'intérêt équivalents à ceux pratiqués sur le terrain.

Toutefois, grâce à la méthode "guidée" de détermination de taux d'intérêt, un taux moyen mensuel de 2,49% semble être accepté de tous.

Sur des caractéristiques déterminantes pour les demandeurs potentiels de crédit, le taux d'intérêt apparaît en deuxième position comme facteur de décision; le montant du crédit étant le premier. C'est dire que les microentrepreneurs sénégalais sont très sensibles au taux d'intérêt.

### **VII.1.3 Garantie**

Tous les microentrepreneurs sont disposés à fournir une garantie pour bénéficier d'un crédit. Pour le quart d'entre eux, cette garantie serait leurs épargnes ou le nantissement du matériel.

## **VII.2 Conception du produit d'épargne**

Seul 9% des microentrepreneurs ont déclaré ne pas épargner, ou plus spécifiquement, renouvèlent leurs stocks au fur et à mesure qu'ils génèrent un surplus.

### **VII.2.1 Epargne journalière**

37% des microentrepreneurs épargnent en moyenne 7.151 Fcfa par jour (médiane 2.500 Fcfa).

### **VII.2.2 Epargne hebdomadaire**

19% épargnent toutes les semaines en moyenne 40.481 Fcfa (médiane 10.000).

### **VII.2.3 Epargne mensuelle**

27% épargnent tous les mois en moyenne 35.500 Fcfa (médian de 13.000 Fcfa).

## **VII.3 Spécificités du marché**

### **VII.3.1 Matam**

La demande de crédit est égale à 71% de l'échantillon.

La majorité des microentrepreneurs utilise déjà les comptes d'épargne (52%). Par contre, ils ne sont pas nombreux à utiliser les produits de transfert d'argent. La demande en produits d'assurance s'élève à 61% de l'échantillon.

ACEP et CMS sont les IMF les plus connus dans les zones concernées.

67% des microentrepreneurs ont un chiffre d'affaire annuel supérieur à 2 400 000 de Fcfa.

### **VII.3.2 Kolda**

81% de l'échantillon a besoin de crédit.

73% des microentrepreneurs ont besoin des produits d'assurance. La majorité utilise déjà les comptes d'épargne. Pour la moitié des répondants, les transferts d'argent ne font pas parti de leur besoin immédiat.

CMS est de loin l'IMF la plus connue.

58% des microentrepreneurs ont un chiffre d'affaire inférieur à 2 400 000 de Fcfa.

### **VII.3.3 Diourbel**

91% de l'échantillon a besoin de crédit.

La demande pour les comptes d'épargne et les produits d'assurance y est très forte (respectivement 64% et 68% des enquêtés). 34% des répondants n'ont pas besoin de transfert d'argent.

CMS et ASACASE sont les IMF les mieux connues.

56% des microentrepreneurs ont un chiffre d'affaire annuel supérieur à 2 400 000 Fcfa.

### **VII.3.4 Thiès (Mbour)**

88% de l'échantillon a besoin de crédit.

Le tiers des enquêtés ont déclaré ne pas utiliser les transferts d'argent ou les produits d'assurance, mais y sont intéressés s'ils en ont l'opportunité. Par contre, plus de la moitié n'en voient pas le besoin.

Concernant le compte d'épargne, la demande est forte et s'élève à 43% des répondants.

PAMECAS et U-IMCEC sont les IMF les mieux connues.

54% des microentrepreneurs ont un chiffre d'affaire inférieur à 2.400.000 de Fcfa par an.

### **VII.3.5 Fatick**

La demande de crédit est égale à 92% de l'échantillon.

90% des microentrepreneurs n'utilisent pas les produits d'assurance mais y sont très intéressés. 69% des répondants n'ont pas besoin de transfert d'argent. 61% n'ont pas de comptes d'épargne mais y sont très intéressés.

CMS est l'IMF la plus connue.

51% des microentrepreneurs ont un chiffre d'affaire supérieur à 2.400.000 Fcfa.

### **VII.3.6 Kaolack**

80% de l'échantillon a besoin de crédit.

51% des microentrepreneurs utilisent régulièrement les comptes d'épargne alors que 28% n'en utilisent pas mais y sont intéressés. Les assurances intéressent 92% des répondants (contre 37% intéressés par le transfert d'argent).

CMS et FDEA sont les IMF les mieux connues.

57% des microentrepreneurs ont un chiffre d'affaire supérieur à 2 400 000 de Fcfa par an.

### **VII.3.7 Louga**

93% de l'échantillon a besoin de crédit.

Plus de 60% des microentrepreneurs utilisent les comptes d'épargne et les transferts d'argent. Les besoins sur ces deux produits sont respectivement de 35% et 20%. Plus de la moitié des répondants ne sont pas intéressés par les produits d'assurance (57%).

PAMECAS est l'IMF la plus connue.

65% des microentrepreneurs ont un chiffre d'affaire supérieur à 2 400 000 Fcfa par an.

***NB*** : il convient de préciser ici qu'en dehors du crédit, la demande/besoin dont nous faisons allusion dans chacune des régions concerne les microentrepreneurs qui n'utilisent pas encore les services financiers cités plus haut mais qui en sont intéressés. On pourrait donc évidemment retrouver certains qui les utilisent déjà mais qui seraient intéressés par l'idée d'en avoir davantage.