



RAPPORT DE PANEL

16 Novembre 2020 sur Zoom et Facebook @anpejs

**Partage d'expériences sur des
stratégies et actions de résilience
entrepreneuriale en période de
COVID-19**

anpej.sn
(+221) 33 869 19 82 | anpej@anpej.sn



L'Agence Nationale pour la Promotion de l'emploi des jeunes (ANPEJ) et le Laboratoire d'Analyse des Politiques de Développement (LAPD) de l'UCAD, organisent, dans le cadre du projet « Améliorer le ciblage des politiques publiques pour l'emploi décent en Afrique Francophone dans le cadre de la pandémie de COVID19. », et à l'occasion de la **semaine mondiale de l'entrepreneuriat** GEW2020:

un Webinaire sur le Thème:

Partage d'expériences sur des stratégies et actions de résilience entrepreneuriale en période COVID 19.




16 | novembre | 2020

de 10 heures
à 12 heures

10 jeunes entrepreneurs vont présenter
leurs activités et leurs stratégies de relance
face à la COVID 19

lien d'inscription des participants:

https://docs.google.com/forms/d/1MBBz3KieRy7e988m99uG9u88279-8IaK3d7IM/viewform?to=51e55b68a&edit_requested=true

 En direct sur Facebook : [anpej](#)
Panel retransmis en direct dans la salle de conférence de l'UCAD 2.

Contact : anpej@anpej.sn

CONTACTS :

Laboratoire d'Analyse des Politiques
de Développement (LAPD)
Adresse : Bâtiment Centre de messe derrière
Téléphone : +221 33 859 22 18
Email : laped@ucad.edu.sn



UNIVERSITE
CHEIKH ANTA DIOP
DE DAKAR



FEED:|FUTURE
The U.K. Government's Global Hunger & Food Security Initiative



Financement
IDRC | CRDI

International Development Research Centre
Centre de recherches pour le développement international



giz

L'Agence Nationale pour la Promotion de l'Emploi des Jeunes (ANPEJ), et le Laboratoire d'Analyse des Politiques de Développement (LAPD) de l'Université Cheikh Anta Diop (UCAD) dans le Cadre du projet « Améliorer le ciblage des politiques publiques pour l'emploi décent en Afrique Francophone dans le cadre de la pandémie de COVID-19 » a organisé un webinaire sur le thème: **Partage d'expertise sur des stratégies et actions de résilience entrepreneuriale en période COVID-19.**

Mame Lika Sidibé
Modératrice



Cette Conférence virtuelle accompagne la Semaine Mondiale de l'Entrepreneuriat qui se déroule du 16 au 22 novembre 2020. Le contexte de la célébration de cette édition est particulier. La COVID-19 dont le premier cas a été notifié au Sénégal le 02 mars a eu des impacts sur la viabilité et la performance des PME/PMI et des TPME/TPMI. Au Sénégal 408 000 entreprises recensées sont des petites et moyennes entreprises et 97% sont dans le secteur informel. C'est pourquoi les décisions politiques pour circonscrire la maladie ont provoqué beaucoup de controverses et de vifs débats dans le pays. Les mesures de restriction ont provoqué une baisse des importations et des exportations, les fermetures des hôtels, des aéroports, des restaurants, des écoles et universités, un quasi arrêt des activités économiques qui faisaient vivre le secteur informel donc 90% de notre économie. Et au mois de Mai, Son Excellence Monsieur Macky Sall, Président de la République du Sénégal, a invité, dans son discours à la nation, les sénégalais à apprendre à vivre avec la maladie pour faire tourner l'économie. Un soulagement pour le secteur informel qui ne bénéficiait pas à l'époque des appuis du gouvernement aux activités impactées par la COVID-19. Les activités ont donc repris mais certaines PME/PMI et TPME/TPMI ont mis la clef sur le paillason. Une enquête sur les impacts de la COVID-19 menée par la Direction des Petites et Moyennes Entreprises (DPME) du 05 au 29 Mai a relevé que les PME/PMI et TPMI/TPME ont perdues entre 30 et 100% de leur chiffre d'affaire. Ces entreprises ont donc besoin de coup de pouce pour rester en vie. Une troisième catégorie a su s'adapter et développer des stratégies qui lui a permises d'être résiliente face au choc induit par la COVID-19. Toutes ces catégories se retrouvent parfaitement dans le thème de ce webinaire. Il s'agira de partager des expériences sur les stratégies et actions de résilience entrepreneuriale en cette période de pandémie. L'ANPEJ organise ce panel virtuel en vue d'expliquer d'avantage et de mieux faire connaître le dispositif important de formation et de renforcement de capacité qu'il a mis en place pour accompagner les jeunes dans leur démarche d'insertion professionnelle. Autour de ce panel qui cible 2 000 jeunes entrepreneurs porteurs de projets nous aurons l'occasion de suivre des jeunes entrepreneurs qui ont développé avec succès des stratégies pour le développement de leur entreprise durant la crise de la COVID-19. Des experts panélistes seniors prendront aussi la parole. Il s'agira pour tout le monde de partager des stratégies gagnantes pour le développement de leur entreprise.





Madou Aly Mbaye
Recteur UCAD

La crise de la COVID-19 n'est pas que sanitaire. Elle est également économique car elle n'a pas épargné les entreprises. Pour le Recteur de l'Université Cheikh Anta Diop (UCAD), Pr Amadou Alé Mbaye, l'entrepreneuriat est très important et ce dernier est plus présent dans le secteur informel. La crise a révélé que ce secteur pourrait être un défi car il constitue la majeure partie de l'économie. Pour le Recteur, il est donc temps de se pencher sur ce secteur pour le formaliser et ainsi aider les jeunes car le marché de l'emploi est saturé.

Le Directeur de l'ANPEJ, **M. Tamsir Faye**, rejoint les propos du Recteur en posant la problématique de l'emploi des jeunes qui, pour lui doit être une priorité au Sénégal. Il y'a beaucoup de demande d'emploi sur le marché et la COVID-19 a produit un choc économique faisant que beaucoup d'entreprises ne pouvaient plus recruter; d'où l'importance de l'entrepreneuriat. M. Tamsir Faye magnifie cette rencontre organisé dans le cadre de la semaine de l'entrepreneuriat.



Tamsir FAYE
DG de l'ANPEJ

Présentation des activités des entrepreneurs juniors et leurs stratégies face à la COVID-19

Après les mots du Recteur de l'UCAD et du Directeur de l'ANPEJ, la modératrice Mme Lika Sidibé a invité les 08 panélistes juniors à dérouler leurs présentations sur leurs stratégies de résilience en présence des experts invités, participants virtuels sur Zoom et Facebook et devant les participants de l'UCAD qui suivaient depuis une de leur salle de conférence.

Mamadou Sarr, Co-fondateur de « Sen Ndawal, évolue dans le e-commerce une plateforme née durant la crise de la COVID-19. Il vend des produits alimentaires comme la viande, le poulet, le poisson et les légumes. Son entreprise a déroulé une stratégie de riposte contre la COVID-19 pour aider les mamans à rester chez elles et commander en ligne les produits du marché. « Sen Ndawal » a commencé avec un budget très limité pour se retrouver en 3mois avec un chiffre d'affaire de 1.500.000 francs cfa. Leur stratégie est la Responsabilité Sociétale de la Marque (RSM) qui consiste, à partir de leurs données, à classer les clients selon leurs besoins.

Abdoulaye Faye, CEO de Innov Digital, évolue dans les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC). Cette startup s'active dans le développement technologique, l'informatique et la communication 360. Ils ont créé « Nopalé » une application de paiement, selon lui, classée 1^{er} parmi 20 meilleurs produits par l'Incubateur de l'Afrique de l'Ouest. La COVID-19 a un peu chamboulé leurs activités vu la fermeture des universités publiques qui étaient leurs principaux partenaires. Leur stratégie était donc de chercher d'autres partenaires comme les universités privées. Ils ont créé des logiciels pour permettre à ces dernières de suivre leurs étudiants pour qu'ils puissent suivre leurs cours normalement. Grâce à ces actions de résilience, ils ont pu avoir un chiffre d'affaire de 4 millions leur permettant ainsi de payer leurs charges.

Seydina Limamou Ka est spécialiste en marketing et fait du coaching. Il a fait beaucoup de boulots commerciaux avant de suivre sa vocation et ouvrir sa propre entreprise de coaching: Genial Coaching. Après sa certification, il a voulu créer sa plateforme et avoir son local mais la crise de la COVID-19 en a décidé autrement car il y'a eu l'arrêt de plusieurs activités d'accompagnement et cela a réduit son temps de travail. Sa première stratégie était de se rendre tous les jours au bureau et voir comment faire face à tout cela. C'est là d'où lui est venue l'idée de réorienter son coaching en ligne. Il a repris ses activités en faisant des cours en ligne et a fait des activités en aidant d'autres entrepreneurs à faire face à la crise.

Aminata Dieng, restauratrice, avec l'avènement de la crise a eu du mal à garder le cap. Elle évoluait dans la pâtisserie et le fast-food. En un moment donné elle était obligée de se séparer de bon nombre de ses employés. Avec le confinement et le couvre-feu elle a vu son chiffre d'affaire se diviser en deux. Elle a compris que non seulement les gens ne pouvaient plus sortir et aussi ne faisaient plus trop confiance aux nourritures préparées par d'autres. C'est pourquoi, pour maintenir la clientèle déjà acquise, elle a fait des plateaux et des box salés et sucrés prêts à être livrés aux clients. Et elle a créé une petite communauté à travers les réseaux sociaux et WhatsApp pour leur envoyer le menu.



Abdoulaye Balla Diatta évolue dans les transferts d'argent et dans la vente de produits électroniques comme les téléphones portables. Avant la Covid-19, il faisait un chiffre d'affaire de 2 à 4 millions de francs CFA mais durant la Covid-19 il a eu une diminution de la clientèle donc il fallait chercher une autre stratégie pour payer les factures. Sa stratégie était basée sur la relation de confiance avec ses clients. Ce qui lui permettait d'utiliser l'argent des clients, qui dormait dans leur compte, avec leur accord et de l'investir dans son business moyennant un pourcentage. Pour Cela a été possible grâce à la confiance qui y existait déjà. Pour les téléphones, les fournisseurs lui donnaient ce dont il avait besoin et il payait la moitié et l'autre moitié est payée après qu'il ait tout écoulé.

Mamadou Ba, est un jeune entrepreneur qui a démontré qu'il ne faut pas faire nécessairement maîtriser le français, langue officielle du pays, pour entreprendre. Il a suivi une formation en informatique et bureautique et a décroché plusieurs contrats tel que celui qui le liait au Ministère de la femme. Et avant COVID, il faisait un chiffre d'affaire de 8 millions. Ce qui lui a permis de voyager en Chine et d'acheter des matériels pour ses clients. Mais durant la Covid-19 ses activités ont ralenti et le Ministère n'a pas reconduit le contrat. Il a eu comme stratégie d'engager des jeunes pour écouler ses produits moyennant une prime sur chaque produit vendu. Il est optimiste et ne veut pas arrêter ses activités. Il prend même le « risque » de continuer d'investir.

Brigide Ella Sambou est dans la commercialisation de produits halieutiques. ses activités ont démarré en Mars 2020. Vu le contexte de la Covid-19, avec le confinement, elle a eu du mal à se déplacer parce qu'elle est basée à Thiès et ses produits venaient de la Casamance. Comme stratégie, elle s'est tournée vers le textile pour ne pas rester sans rien faire en attendant l'évolution de la situation de la covid. Après l'ouverture des routes, elle a repris ses activités de vente de produits halieutiques tout en continuant dans le domaine du textile.

Babacar Touré est un couturier. Il a appris 8 ans le métier avant d'ouvrir son propre atelier en commençant par aménager le garage de leur maison. Avec la Covid19, les activités étaient difficiles donc il a été obligé de passer de 10 à 03 employés car la clientèle n'y était pas. La stratégie adoptée était de conquérir le marché sous local et trouver des clients dans les autres régions. Il a aussi anticipé des commandes pour les fêtes de Tabaski et de Korité pour gagner du temps.



Débat des entrepreneurs seniors



BINETA BA
Directrice générale BFK

Le panel a eu l'honneur d'accueillir **Bineta Ba**, Directrice Générale de BFK International, une entreprise basée au Québec et qui évolue dans le secteur de l'énergie renouvelable. Bineta Ba magnifie et félicite le travail des juniors et nous rappelle que l'histoire montre que les entreprises les plus florissantes sont nées en période de crise. Elle nous a parlé du numérique et de l'intelligence artificielle. Pour elle, après cette crise beaucoup de choses vont changer et par rapport à l'intelligence artificielle, beaucoup d'emplois vont disparaître mais d'autres vont être créés car elle s'applique à tous les secteurs de la vie. Elle suggère de faire du mentorat pour accompagner les jeunes entrepreneurs.

Amadou Tidiane Ly, entrepreneur dans le digital, nous rappelle que le numérique doit rester un défi. La digitalisation peut jouer un rôle pour parfaire un produit et communiquer sur les produits au national et à l'international. Il suggère de repenser le modèle de financement.



Amadou Tidiane ly
Entrepreneur dans le digital



Arfang Sonko
CIO Senbioagro

Arfang Sonko, CEO de Senbioagro, conseille de pas compter sur le financement car même avec zéro franc on peut démarrer une activité. La question du financement ne peut être un obstacle fondamental pour entreprendre. A son niveau, avec son entreprise, il a créé des produits avec des ingrédients locaux comme des farines enrichies vendues en pharmacie pour les enfants.



Débat des entrepreneurs seniors



Makhtar Sall, consultant senior, nous a parlé de InTouch un agrégateur de moyen financier. Avec la COVID-19 ils ont encore compris que la digitalisation est très importante. Et avec la Fondation MasterCard, InTouch a un projet consistant à recruter 10 000 « Jambaar » à l’horizon 2023.

Felix Zogning, professeur agrégé à l’Université du Québec, nous a parlé des effets de la pandémie sur les entreprises. Avant la pandémie les PME souffraient de financement insuffisant, faible taux de survie, défis dans la gestion des flux de trésorerie, faible diversification et la difficulté de planification. Et comme stratégies de résilience il suggère de prendre le virage numérique, d’innover, d’être agile et de diversifier les produits et la clientèle.



Félix Zogning
professeur agrégé à
l’Université du Québec,
Chercheur associé au
LAPD/UCAD

Lika Sidibé, la modératrice a fait l’honneur à Binta Ba de clôturer le panel qui a encourager et inciter les jeunes à redoubler d’effort et de ne pas baisser les bras.



Agenda

Horaire	Intervenants
10h-10h15mn (15 mn)	<ul style="list-style-type: none"> • Modératrice • Recteur UCAD • DG ANPEJ
10h15-11h15mn (60 mn)	<ul style="list-style-type: none"> • 10 panélistes juniors
11h15-11h45mn (30 mn)	<p>6 Panélistes seniors</p> <ul style="list-style-type: none"> • Makhar Sall, Consultant senior INTouch • Mme Binta BA, Directrice générale Bfk Inter • Félix Zogning, professeur agrée Université du Québec, Chercheur associé au LAPD/UCAD • Amadou Tidiane ly, Entrepreneur dans le digital • Arfang Sonko, CIO Senbioagro • Demba GUEYE, Entrepreneur dans le digital
11h45-12h (15 mn)	<ul style="list-style-type: none"> • Conclusion modérateur

Mame Lika Sidibé
Modératrice



Tamsir FAYE
DG de l'ANPEJ



Madou Aly Mbaye
Recteur UCAD



Félix Zogning
professeur agrée à
l'Université du Québec,
Chercheur associé au
LAPD/UCAD



BINETA BA
Directrice générale BFK



Arfang Sonko
CIO Senbioagro



Amadou Tidiane ly
Entrepreneur dans
le digital



Demba GUEYE
Entrepreneur dans
le digital



Makhtar Sall
Consultant Senior
Intouch





Contact



+221 33 869 19 82
+221 33 869 19 86



anpej@anpej.sn



[@anpejs](https://www.facebook.com/anpejs)



[@ANPEJ_Emploi](https://twitter.com/ANPEJ_Emploi)