

REPUBLIQUE DU SENEGAL

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA
PISCICULTURE

PROJET D'APPUI AU DEVELOPPEMENT RURAL EN CASAMANCE (PADERCA)



**ACCOMPAGNEMENT DES PROMOTEURS DES FILIERES
AGRICOLES RETENUES PAR LE PADERCA : CAS DE LA
MANGUE, BANANE, RIZ, PRODUITS MARAICHERS, EN
BASSE ET MOYENNE CASAMANCE**

**RAPPORT D'ORIENTATION
METHODOLOGIQUE**

SOMMAIRE

- 1 Rappel des objectifs de la mission et des résultats**
- 2 Rappel sur les des étapes de la mission**
- 3 Prises de contact : Structures et personnes rencontrées**
- 4 Méthodologie arrêtée pour l'exécution du programme d'accompagnement**
- 5 Programme prévisionnel de travail de la mission**

6 METHODOLOGIE GENERALE ET CALENDRIER DE DEROULEMENT DE LA MISSION

1 Rappel des objectifs de la mission et des résultats

L'objectif visé est d'assurer l'accompagnement des promoteurs dans toutes les phases de démarrage de leur projets, en leurs favorisant l'accueil, la formation, l'assistance, le suivi, ou bien de renforcer les capacités managériales des promoteurs déjà en activités.

De façon spécifique, il sera question de :

- Identifier les promoteurs des filières agricoles porteuses ayant formulé la demande, sur la base des critères bien définis ;
- Assister ces promoteurs dans la création et/ou le développement de leurs micro entreprises ou microprojets ;
- Appuyer les promoteurs à élaborer des plans d'affaire ;
- Aider les promoteurs dans la recherche de financement au niveau des SFD partenaires du PADERCA pour le démarrage ou le renforcement de leurs projets
- Développer des plans de formation managériale et entrepreneuriale, appui technique et suivi-conseil pour améliorer les niveaux de compétence managériale et technique des promoteurs ;
- Assurer les meilleures conditions de conseil, d'encadrement et de suivi pour le développement des projets des promoteurs.

Résultats

- Des promoteurs de nouveaux projets porteurs et ceux en activités sont identifiés et leurs besoins analysés ;
- Des sessions de formation à l'élaboration de plan d'affaire au profit de ces promoteurs sont organisées ;
- Des promoteurs sont accompagnés dans le montage de leur plan d'affaires ;
- Au moins 80% des plans d'affaires des promoteurs ont fait l'objet de recherche de financement au niveau des SFD partenaires du PADERCA. Le prestataire travaillera en étroite collaboration avec ces institutions de microfinance. L'étape de clôture du schéma de financement pour ceux qui le souhaitent, est cruciale dans l'avancement des projets des promoteurs, puisqu'elle leur permet de commencer réellement la concrétisation de leur projet ;
- Des séances de formation entrepreneuriale sont organisées pour améliorer les compétences managériales des promoteurs ;
- Des séances d'accompagnement technique, administratif avec un coaching sont organisées au profit des promoteurs ;
- Une journée d'information sur l'investissement dans le secteur de l'agriculture notamment dans les filières agricoles porteuses est organisée.

2 Rappel sur les des étapes de la mission

La procédure d'accompagnement comporte les phases suivantes :

- Phase 1: Préparation
- Phase 2: Identification des promoteurs et analyse de leur situation et besoins :
- Phase 3: Formation et appui des promoteurs à l'élaboration de plans d'affaires :
- Phase 4: Mise en œuvre des plans d'affaires :
- Phase 5: Renforcement de capacité des promoteurs retenus :
- Phase 6: Accompagnement, coaching, suivi-appui-conseil des promoteurs retenus :

3. Prises de contact : Structures et personnes rencontrées

La mission de prise de contact s'est déroulée du lundi 29 au Mercredi 31 mars 2010, avec différentes rencontres qui ont vu la participation du coordonateur avec son staff et des structures partenaires

Tableau : structures et personnes rencontrées

Profils	Institution	Thèmes abordés	enseignements
Mr Bodian Moustapha	PADERCA	Echanges sur les objectifs et attentes de la mission	Accord sur les objectifs Circonscrire pour cette phase le travail sur un groupe de promoteurs pouvant garantir des résultats significatifs
Mr Amoussougbo Yves		Validation des objectifs et du plan de travail Stabilisation de la liste des promoteurs Organisation des rencontres avec les autres membres de l'équipe de Projet et les partenaires	Compléter la liste des promoteurs avec les autres partenaires Nécessité de classier les promoteurs selon le degré de développement de leur activité et la nature des besoins d'appui
Mr Wane Alfousseyni		Revisiter la liste des promoteurs Information sur les activités et l'organisation des promoteurs Connaissance du marché et fixation des prix par les promoteurs	Apporter les outils pour la structure des prix Recommandations sur la nécessité des promoteurs de maitriser la structuration des prix

Mr Faye Adama		Exposé sur les objectifs de la mission Stratégies d'harmonisation des interventions des différents cabinets intervenant dans l'appui et la formation des promoteurs	Eviter les doublons en harmonisant entre intervenants (réunions, partage des TDRs)
Mr Ndiaye Abdoulaye		Possibilités d'extension aux autres filières (ostréiculture; produits forestiers) Appréciation de la durée de l'accompagnement par rapport au degré d'organisation des structures à accompagner	Plus un besoin immédiat d'organisation des promoteurs ; Nécessité de collaborer avec les Eaux et Forêts pour l'identification des promoteurs
Mr Diop Papa Momar		Echanges sur le contrat et les modalités de décaissement	Fournir toutes les justifications à temps pour garantir les paiements rapides des décomptes
Mr Diatta	ANCAR	Echange sur les objectifs de la mission et sur les possibilités de collaboration avec l'ANCAR	Possibilités de s'appuyer sur leur dispositif (CAR) sur le terrain ; Proposition d'amendement de la liste de promoteurs
Mr Ndecky Lucien			
Mr Sagna			
Mr Pierrot Jean	Coopération française	Echange sur les objectifs de la mission et sur les possibilités de collaboration Echange sur l'environnement des entreprises Actions entreprises par la coopération française dans la Région	Accompagnement comme maillon faible dans l'appui à l'entrepreneuriat Surtout besoins d'appui adapté,

4 Méthodologie arrêtée pour l'exécution du programme d'accompagnement :

A- Procédures de sélection des promoteurs et de collecte de données de base

Pour mieux assurer le déroulement de la mission et particulièrement réussir dans la phase d'identification, le cabinet compte dérouler la méthodologie suivante :

A.1 Pré diagnostic

Il s'agit d'une analyse préliminaire de la situation des promoteurs en vue de se faire une meilleure idée de la nature du projet, de mieux cerner les attentes du promoteur et recentrer au besoin l'approche du diagnostic approfondi. L'accent sera mis entre autres sur les aspects suivants :

- Statut légal : niveau formalisation au plan juridique
- Existence d'activité déclarée : effectivité de l'activité
- Motivation promoteur : degré de motivation et potentiel du promoteur
- Potentiel de développement : perspectives qu'offre le projet avec l'accompagnement prévu
- Identification de la problématique du projet.

A.2 Diagnostic des structures : Diagnostic Institutionnel et Organisationnel Participatif

- Données à collecter : les investigations porteront sur les parties relatives aux différentes fonctions de l'entreprise : l'organisation, l'administration, le management, les activités de production, de commercialisation et les aspects financiers. On mettra l'accent sur le niveau d'avancement et de maturité du projet. Ce travail de diagnostic doit permettre de dégager un état des lieux sur les forces, faiblesses opportunités et menaces
- Mode opératoire :

Le diagnostic sera mené de façon participative sous forme d'entretien individuel avec les responsables du projet et de focus group dans le cadre des GIE et autres associations.

- Personnel de la mission:

Le personnel mobilisé pour cette mission est composée de l'expert agroéconomiste chef de mission et de l'Assistant au chef de mission, spécialiste en marketing et commercialisation des produits agricoles et agro-alimentaires.

Sur la base de l'analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces, il sera établi les besoins d'accompagnement qui seront classifiés selon leur nature en tenant compte des capacités des promoteurs et du niveau de maturité des projets.

Ce diagnostic fera l'objet d'un rapport qui retracera en dehors de la situation de référence, par fonction et par structure, tous les besoins de renforcement des

capacités identifiés. Il dégagera également le plan d'accompagnement qui intégrera le programme de formation, d'élaboration et de mise en œuvre des plans d'affaires, de mise en relation avec les institutions financières, de coaching et d'appui conseil.

B- Déroulement du programme de renforcement des capacités

A travers ce programme de formation différents objectifs sont recherchés, à savoir :

- Une meilleure connaissance et une bonne maîtrise des éléments d'un plan d'affaires et la capacité du promoteur de participer pleinement à son élaboration ;
- La maîtrise des techniques de commercialisation et de marketing des produits ;
- La mise en application d'outils de gestion appropriés dans les différentes structures participant au programme de renforcement des capacités.

L'exécution des programmes de formation pour les promoteurs épousera les axes suivants :

- Préparation des sessions de formation :
 - Diffusion du calendrier des formations ;
 - Réalisation des différents supports de formation dont le manuel du participant dans lequel sera détaillé l'ensemble des éléments de contenu des modules, avec les exposés théoriques, les cas pratiques, les illustrations, etc.

- Déroulement des sessions de formation :

Il est prévu plusieurs sessions de formation portant sur trois thématiques à savoir :

- le module sur le plan d'affaires avec des applications pratiques ;
- le module sur le marketing et les techniques de commercialisation ;
- le module sur le management et la gestion.
- le module technique selon les besoins identifiés lors du diagnostic.

Les groupes à constituer ne dépasseront pas 20 personnes pour une meilleure efficacité.

- Elaboration des rapports de formation :

Chaque session de formation fera l'objet d'un rapport qui reviendra sur le processus de mise en œuvre de la formation et tous les éléments d'évaluation pédagogiques découlant du dépouillement et de l'interprétation des résultats de l'évaluation faite à partir des fiches établies à cet effet.

Il mentionnera également les contraintes identifiées et intégrera toutes les suggestions et recommandations pertinentes venant des participants et des formateurs.

5 Programme prévisionnel de travail de la mission

Plan de travail proposé

Etapes	Activités	Intervenant	Livrables	Période/Semaines
Préparation	<ul style="list-style-type: none"> - Prises e contact avec le PADERCA et les différents partenaires - Validation des objectifs de la mission - Elaboration d'une première liste de promoteurs - Elaboration du rapport d'orientation 	Expert 1 : Expert 2 :	Rapport d'orientation	(29 mars-02 Avril)
Diagnostic	Validation de la liste de promoteurs Travaux de terrain (rencontres avec les promoteurs, collecte des données) Analyse des données et élaboration du rapport de diagnostic et du plan d'accompagnement	Expert 1&2	Rapport diagnostic Rapport d'activité mois 1,	Du 22 avril au 10 mai
Formations sur plan d'affaires	Détermination de la liste des promoteurs à former Déroulement des sessions	Expert 1&2	Rapport formation plan d'affaires Rapport d'activité mois 2	11 au 31 mai
Mise en œuvre plan d'affaires	Réception des porteurs de projet pour appui et conseil Identification des institutions de financement appropriées et mise en relation avec les IF	Expert 1&2	Rapport d'activité mois 3	1 au 14 juin
Formations en gestion et marketing	Préparation des modules et du manuel de l'apprenant ; Déroulement des sessions ; Production des rapports	Expert 1&2	Rapports de formation gestion marketing	16 juin au 3 juillet
Accompagnement et appui conseil	Elaboration et déroulement du programme d'accompagnement ; Rapport sur l'appui conseil	Expert 1&2	Rapport sur l'appui conseil Rapport final	5 au 26 juillet

Expert 1 : Agroéconomiste, Chef de mission

Expert 2 : Finances gestion

C- Déroulement du programme de coaching

Le programme d'accompagnement rapproché communément appelé coaching sera la traduction des réponses apportés aux besoins en organisation, en gestion et en appui technique identifiés lors du diagnostic.

Avec une approche personnalisée, ce programme partira de la situation de référence de chaque promoteur pour établir une feuille de route dédiée avec toute la stratégie de prise en charge. Ce sera l'occasion pour la mission de retourner dans les différentes structures concernées pour apprécier le niveau d'appropriation des outils et enseignements diffusés.

Le coaching pourra revêtir différentes formes : appui à l'élaboration de plan d'affaires, facilitation des formalités administratives, mise en place d'une comptabilité, définition d'une stratégie commerciale et d'une politique des prix, amélioration du système d'organisation et de production, etc.

Le déroulement du programme de coaching sera restitué régulièrement dans les rapports mensuels, la synthèse et les résultats obtenus dans le rapport final.

