

**PROJET D'APPUI
POUR LE
RENFORCEMENT
DES REVENUS**

**PROJET D'APPUI
POUR LE
RENFORCEMENT
DES REVENUS**

FICHE SYNOPSIS

Intitulé du projet : Projet d'appui pour le renforcement des revenus

Nature juridique	Projet de groupe
Activités	Achat et revente de produits de mer et forestier
Adresse	Fatou SIMAL Dialégne Robinet Gotel Tel : 941 12 73
Promotrices	Groupe de quatre femmes
Objet	Demande financement
Coût du projet	4 163 800
Emprunt sollicité	3 747 420
Durée remboursement	12 mois

I. RESUME DU PROJET

Le projet d'appui pour le renforcement des revenus du groupe regroupe quatre personnes vivant avec le VIH membres de l'association des PVVIH dénommée « Bokk Lepp ». Elles se sont constituées en tant que femmes en une entité dans l'objectif de mener ensemble des activités génératrices de revenus dans le cadre de la commercialisation d'un certain nombre de produits halieutiques et forestiers.

Présentation des groupes

Le groupe compte quatre femmes toutes PVVIH :

Mariétou	DIAW	âgée de 57ans	membre Bokk lepp
Mame Ndiolé	DIOUF	âgée de 51 ans	membre Bokk lepp
Ngoné	NDIAYE	âgée de 50 ans	membre Bokk lepp
Fatou	SIMAL	âgée de 51 ans	membre Bokk lepp

Toutes ces 4 femmes vivent des situations sociales plus au moins difficile face à leur maladie et les exigences de la vie. Néanmoins elles souhaitent un soutien pour promouvoir leur auto développement. Démunies dans la plus part des cas avec des enfants en charge, elle mène Chacune une activité génératrice de revenus mais d'une manière timide faute de moyens financiers assez suffisants. C'est ainsi qu'elles saisissent l'opportunité pour se constituer en groupe enfin de pouvoir mener ensemble des activités génératrices de revenu.

II. DESCRIPTION DU PROJET

1. Titre du Projet : PARRG

Projet d'Appui pour le Renforcement des Revenus du Groupe

2. But du projet :

Le projet vise l'augmentation des revenus très faibles de ses membres à travers des activités génératrices de revenus liées à la commercialisation d'un certain nombre de produits halieutiques.

3. Objectif du projet :

Permettre au membres du groupe d'améliorer qualitativement leur vie.

4. Résultats attendus

Les quatre membres des groupes mènent des activités génératrices de revenus conformément aux objectifs du projet.

5. Approche méthodologique

- Recherche de financement
- Acquisition de stock de démarrage
- Suivi évaluation des activités

III. ANALYSE DU PROJET

Il importe de bien examiner le niveau de l'offre, de la demande, des prix et la situation de concurrence.

1. Au niveau de l'offre

Les produits halieutique concernés (poissons secs), les produits végétaux, produits forestiers ne sont vendus généralement la plupart du temps que par détail. Leur acquisition se fait généralement au niveau des zones côtières (Joal, Mbour, Iles) s'agissant des produits forestier la plus part du temps ce sont les régions ouest et sud du pays qui en sont les grands fournisseurs

2. Niveau de la demande

La demande est toujours très importante et plus importante en certaines périodes. C'est une demande permanente parce que liée à l'art culinaire des sénégalaises.

3. Le niveau des prix

Les prix varient selon les saisons. En effet la disponibilité des produits aussi bien forestier que halieutique est fonction du temps ou plus précisément de la période. Cette disponibilité joue négativement ou positivement sur le prix au

point de vue accessibilité financière aussi bien de la part du fournisseur que des clients toutes catégories confondues.

4. Le Marché du projet

L'expérience déjà acquise dans ce domaine pour certains membres a contribué à identifier une clientèle potentielle composée de femmes qui généralement s'activent depuis très longtemps dans ces affaires. Egalement des jeunes en quête d'activité génératrice de revenus font souvent leur première expérience.

Cette clientèle constitue la base essentielle du marché. En effet elle est constituée des revendeurs au prix de détails. Elles sont localisées dans les différents marchés de Kaolack (Grand marché, Marché zinc, marché Guédje, Marché Bou Ndaw, Marché Médina).

4.1 Les Produits

Les produits à commercialiser sont des produits de mer et des produits végétaux.

A. Produits de mer

- poisson sec
- poisson fumé
- yette

B. Produits végétaux ou forestiers

- huile de palme
- jus de citron
- nététo

4.2 Stratégie de commercialisation

Le groupe se propose une stratégie basée sur un marketing social de proximité à travers :

- des contacts continus avec celles et ceux déjà connus dans le système.
- D'identification de potentiels clients en quête d'activités génératrices de revenus.

IV. ETUDE FINANCIERE

1. Coût du projet :

1) Matériel d'exploitation	=	14 000
40 sacs de 50 Kg	=	50 000
20 paniers	=	40 000
40 bidons de 30 litre	=	15 000
2 calculatrice	=	119 000
Sous total		

2. Besoin en fonds de roulement

<u>Achat stocks initiaux</u>	2 000 000
Stock de produits de mer	2 000 000
Stock végétaux ou forestier	4 000 000
Sous total =	

3. Autres dépenses essentielles

Transport	30 000
Impôts et taxes 20 jours x 100	4 800
Prestation service porteur	10 000
Sous total	44 800

Le coût total du projet est estimé à 4 163 800

Investissement	4.163.800
Apport du groupe	416 380
Emprunt	3.747.420
Différé	2 mois
Durée remboursement	1 an
Taux d'intérêt	8%

V. ANALYSE DE L'IMPACT DU PROJET

- Au plan monétaire :

Le projet participera au relèvement du niveau de vie des promotrices grâce aux revenus générés par les activités. En effet les bénéfices estimés pourraient éventuellement doubler le capital.

Au plan Psychologique et Social

Il contribuera à lutter contre le chômage structurel des femmes en général et des femmes PVVIH en particulier. Leur réinsertion au tissu social serait une réalité à cause des activités qui les mettraient en contact permanent avec la société. Cette situation aura des répercussions psychologiques favorables à leur épanouissement.

V. SUIVI ET EVALUATION DU PROJET

Le suivi du projet devra se faire à différentes phases. Il faudra accorder une importance particulière à certaines de ses aspects pratiques de mise en œuvre.

Il faudra s'assurer du versement de l'apport de la promotrice au niveau de la structure de financement. Un appui doit nécessairement intervenir pour aider les

NUMÉRO D'IDENTIFICATION NATIONAL
2 548 61 00374

RÉGION KAOLACK
DÉPARTEMENT KAOLACK
COLLECTIVITÉ KAOLACK
LOCALE
PRÉNOMS . FATOU
NOM SIMAL

017



NÉ (E) LE 15/03/61
A KAOLACK
SEXE FEMININ

NATIONALITÉ SÉNÉGALAISE

Signature du titulaire

ne s'agit pas
St. Guis

PRÉNOMS DU PÈRE ASS
PRÉNOMS DE LA MÈRE OUMY
NOM DE LA MÈRE SIMAL

ADRESSE 6441. DIALEGNE
PROFESSION MENAGERE

TAILLE 1.65
SIGNES PARTICULIERS NEANT

CETTE CARTE EST VALABLE 10 ANS
DAKAR, LE 28 AOUT 97

00148436

Index gauche



Pour le
et par
Le Dir

[Handwritten signature]

NUMÉRO D'IDENTIFICATION NATIONAL
2 548 83 04796

RÉGION KAOLACK
DÉPARTEMENT KAOLACK
COLLECTIVITÉ KAOLACK 018
LOCALE
PRÉNOMS NGONE
NOM NDIAYE

NÉ (E) LE 08/06/56
A KAOLACK
SEXE FEMININ

NATIONALITÉ SÉNÉGALAISE

PRÉNOMS DU PÈRE DAOUA
PRÉNOMS DE LA MÈRE AMY
NOM DE LA MÈRE FALL

ADRESSE 3676 TOUBA KAOLACK
PROFESSION MENAGERE

TAILLE 1,78
SIGNES PARTICULIERS NEANT

CETTE CARTE EST VALABLE 10 ANS
DAKAR, LE 30 AOUT 96

Pour le Ministre de l'Intérieur
et par Délégation
Le Directeur Général
de la Sûreté Nationale
00148639



Signature du titulaire

one soul pour l'avenir

00148655

Index gauche

Christy

NUMÉRO D'IDENTIFICATION NATIONAL

2.548 79 01444

RÉGION KAOLACK
DÉPARTEMENT KAOLACK
COLLECTIVITÉ KAOLACK
LOCALE
PRÉNOMS MAME ND IOLE
NOM DIOUF
MARI SECK

017



NÉ (E) LE 04/09/55
A KAOLACK
SEXE FEMININ

Signature du titulaire

NATIONALITÉ SÉNÉGALAISE

PRÉNOMS DU PÈRE MODOU
PRÉNOMS DE LA MÈRE BATOR
NOM DE LA MÈRE FAYE

ADRESSE MEDINA 1
PROFESSION MARCHANDE

54458925

TAILLE 1,58

SIGNES PARTICULIERS NEANT

Index gauche

CETTÉ CARTE EST VALABLE 10 ANS
DAKAR, LE 13 AOUT 2002

Pour le Ministre de l'Intérieur
et par Délégation
Le Directeur Général
de la Sécurité Nationale

54458925

