



# Alima, une femme entrepreneur



Le Projet JÓG Sénégal fait partie de l'ensemble des activités de l'Initiative en matière d'Education pour le Développement et la Démocratie (EDDI), financé par USAID/Sénégal. JÓG, ce qui signifie «se lever» en Wolof est le sigle pour «Jeunes Filles et Femmes Orientées à Gérer l'Avenir du Sénégal».

Le but du Projet JÓG est de contribuer à l'amélioration de l'accès, du maintien et de la réussite des filles dans le système éducatif du Sénégal, selon les priorités établies dans le PDEF par le Ministère de l'Education Nationale. Trente (30) écoles élémentaires et quatre (4) centres d'enseignement technique féminins (CETF/CRETf) dans les régions de Louga, Fatick, Diourbel et Dakar ont été ciblées pour les interventions du Projet JÓG.

Les stratégies JÓG pour atteindre les buts fixés et ainsi enlever les sources de blocage qui empêchent les filles d'accéder, de rester et de réussir à l'école sont multiples. Les grandes lignes d'action pour les écoles élémentaires sont :

- La sensibilisation et formation de la communauté en droits humains, hygiène et santé, résolution de problèmes, calcul pour la gestion, et entrepreneuriat (les modules à la vie active)
- La mise en place des Comités de Gestion de l'Education (CGE) et leur formation en gestion
- La construction/réhabilitation des toilettes et latrines, et leur désignation séparée : «garçons», «filles», «enseignants»
- La construction/réhabilitation des murs de clôture
- La réhabilitation des salles de classe
- La mise en place de banques de fournitures scolaires, accessibles à tout élève
- La formation de tous les enseignant(e)s en approche genre
- La conception, production et distribution de sept (7) livrets supplémentaires avec comme thème les femmes et filles exemplaires
- L'intégration de modules à la vie active dans le curriculum des classes de CM1.

© Ministère Education

INEADE - Dakar, 2002

ISBN

**Coordination :** Ch. AW  
M. RAMBAUD  
**Supervision :** Ch. DIAKHATE  
S. FALL  
C. H. NTCHOUGAN-SONOU  
M. DIOP KANE

Conception et réalisation : S. FALL

Illustrations : F. FALL

Impression : SIFNI



*Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés pour tous pays.*

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français du copyright. Cette reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

**Ndèye Ngoné DIOP**

# Alima, une femme entrepreneur



MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION



Projet J0G / Sénégal

Créative Associates International, Inc.

en partenariat avec Testan et ADEF/Afrique

Alima est une commerçante, née dans un quartier populaire de DAKAR. Ce quartier s'appelle MEDINA. Elle a ouvert une boutique où l'on vend des habits et des chaussures.

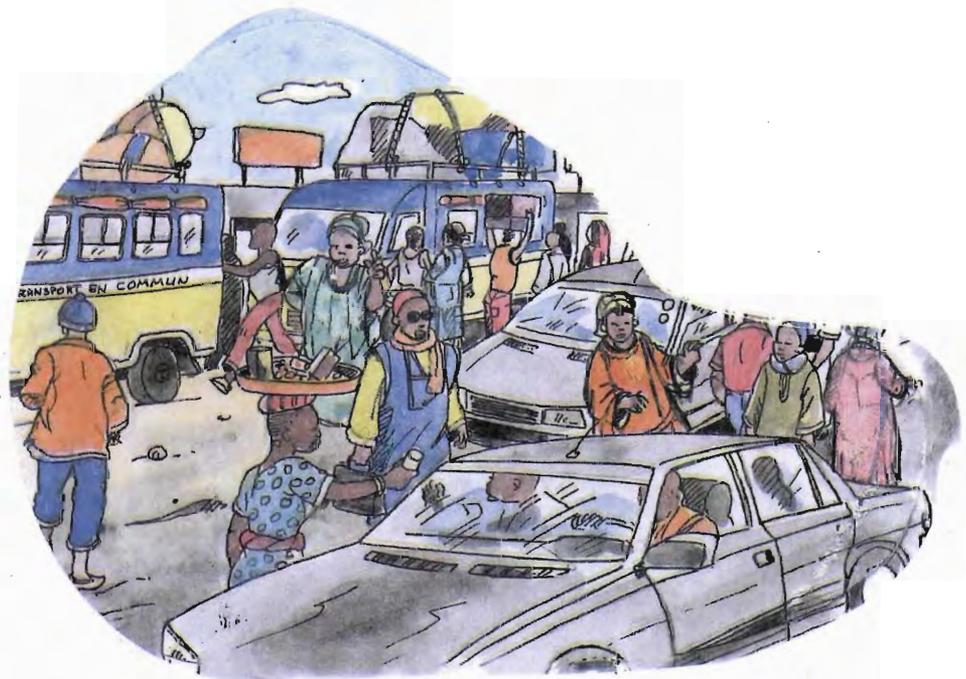
Cette jeune dame a débuté par le petit commerce, à l'âge de six ans. À cette époque, son lieu préféré était la gare routière. C'était le point de départ et d'arrivée des véhicules de transport de voyageurs. Il y avait chaque jour beaucoup de monde. La clientèle était donc nombreuse.

Chaque matin, Alima se levait au premier chant des coqs pour aller chercher de l'eau à la borne-fontaine. Il n'y en avait qu'une seule dans ce quartier. L'eau était donc difficile à avoir. Malgré cela, la jeune fille arrivait à faire ses réserves d'eau avant onze heures. Pendant ce temps, Mère Dior, sa maman, préparait des beignets et des cacahuètes.



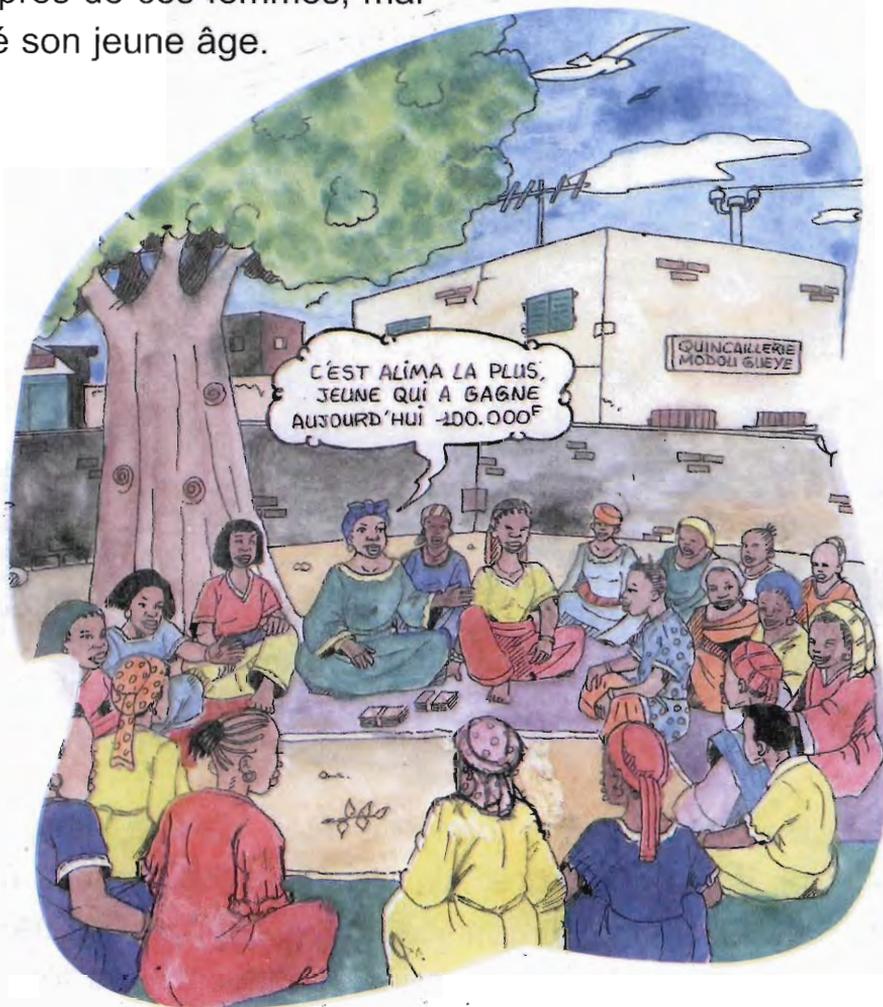
Après cette corvée quotidienne, Alima portait son plateau de friandises sur la tête et se rendait à la gare routière. Elle passait toute la journée à circuler entre les véhicules pour vendre sa marchandise. En période de chaleur, Alima perdait des cheveux à cause du plateau en métal. On dirait qu'elle s'est rasée le milieu de la tête. À son âge, ce n'était pas beau à voir. Mais cela ne l'empêchait pas de continuer à faire son travail. Ce qui l'intéressait, c'était de gagner de l'argent. La jeune fille aidait sa mère à payer le loyer et la nourriture. Elle avait perdu son père à l'âge de dix ans.

Alima avait l'habitude de passer des journées dures. À son âge, elle ne s'amusait pas comme les autres filles, par manque de temps. Le soir, de retour à la maison, Alima, aidée par sa maman, comptait ses recettes. Après, elles calculaient les dépenses à faire. La jeune fille mettait de côté une certaine somme pour acheter de la farine, de l'huile et du sucre pour les beignets, et des arachides pour les cacahuètes. Le reste était son bénéfice.



Une partie de ce bénéfice était gardée dans une boîte, en guise d'épargne. L'autre partie était versée dans la tontine. La tontine, organisée par les femmes du quartier, permettait à chacune de gagner de l'argent. Les femmes

fixaient un montant que chaque membre devait verser par jour, par semaine, par quinzaine ou par mois. Un tirage était fait une fois les cotisations réunies. L'heureuse gagnante recevait la somme fixée. Mère Dior gérait la caisse. Les femmes l'appelaient amicalement "mamy" car elle était la sage du groupe. La dame avait la réputation d'être une excellente organisatrice. Alima était membre de la tontine, auprès de ces femmes, malgré son jeune âge.



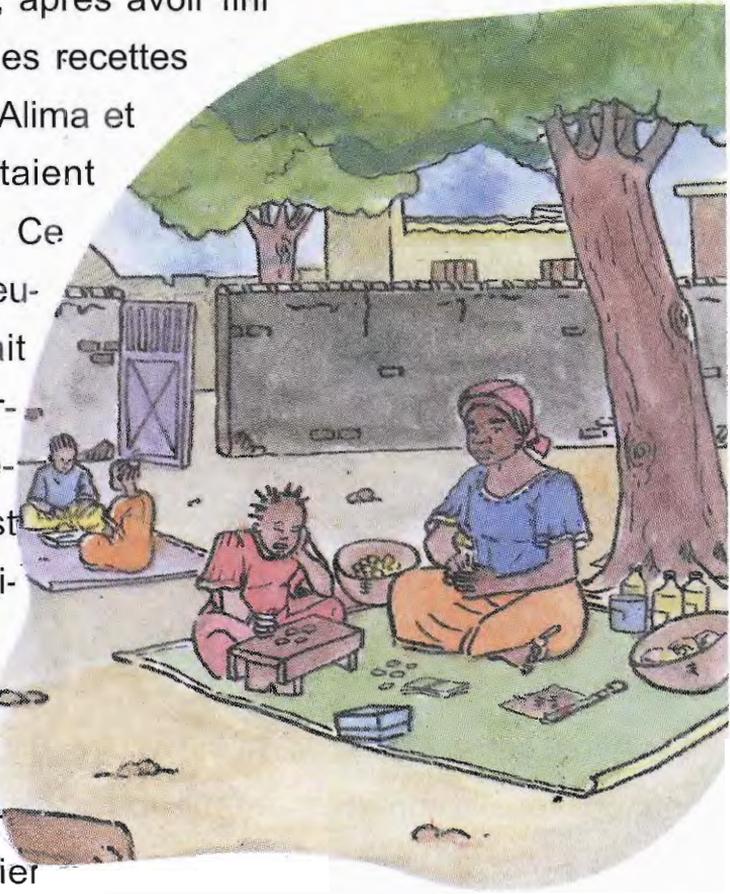


Avec cette épargne, Alima et sa maman pouvaient continuer leur commerce, même les jours où les recettes étaient insuffisantes pour faire face à toutes les dépenses.

Mère Dior faisait des tresses aux femmes et filles du quartier pour augmenter les revenus de la famille.

Malheureusement, les revenus d'Alima ne permettaient pas toujours de régler tous les problèmes à la maison. Les frais de la famille augmentaient car les enfants grandissaient. Alima avait une petite sœur et un petit frère qui allaient à l'école

Un soir, après avoir fini de compter les recettes de la vente, Alima et sa mère étaient très déçues. Ce jour-là, la jeune fille avait vendu à perte. Cette déception s'est répétée plusieurs fois. C'est ce qui a poussé Alima à vouloir diversifier



son commerce. Elle demanda alors à Mère Dior :

- " Maman, il faut qu'on change de commerce si nous voulons vivre avec moins de problèmes. "

Sa maman lui répond :

- " Tu as raison ma fille ! D'ailleurs, on n'arrive plus à verser de l'argent dans la boîte.

Mais qu'est-ce qu'on peut vendre avec notre maigre capital ? "

Alima reprend :

- " J'ai une idée : Tu as constaté que Aïda, notre voisine est très à l'aise dans la tontine. On dirait que son commerce marche depuis qu'elle est au village artisanal. "



BEST AVAILABLE

Alima profite alors de la réunion des membres de la tontine pour se rapprocher de la dame et lui dit :

- " Aïda, ma grande sœur, je te vois chaque jour partir au village artisanal sans aucun bagage, qu'est-ce que tu vends ? "

- Aïda répond :

- " Des peaux de moutons tannées. Je les garde dans un magasin que nous avons loué en groupe. "

Alima lui demande :

- " Est-ce que ça te rapporte de l'argent ? "

Aïda lui répond :

- " Bien sûr ! tu n'as pas remarqué que je verse normalement dans la tontine et en plus pour deux parts ? "

Alima veut en savoir davantage. Elle continue :

- " Oui. Mais comment arrives-tu à avoir ces peaux ? "

Aïda :

- " Nous avons formé un groupe d'une quinzaine de

personnes. Chaque matin on se répartit en sous-groupes pour aller vers les lieux de tannage " .

Alors Alima décide de s'engager dans ce commerce et demande à Aïda :

- "Est-ce qu'il faut un gros capital pour commencer ? " .

Aïda de répondre :

- " Non, parce que tu peux acheter par unité et cela ne coûte pas cher. Tu veux essayer ? " .

Alima termine en disant :

- " Oui ; quand est-ce que je peux aller avec toi ? " .

Aïda l'invite et lui dit :

- " Tu peux même m'accompagner demain pour voir le magasin et rencontrer les autres. Tu vas mieux comprendre. " .

Quelques jours après, avec l'accord de sa mère, Alima débute la vente des peaux. Elle n'avait que vingt ans. Un cousin l'a demandée en mariage. Elle a refusé. Elle voulait continuer son commerce au lieu de s'engager dans le mariage.

Les peaux devenaient rares en période d'hivernage. Mais Alima n'hésitait pas à se rendre aux cérémonies de baptême, de mariage ou de deuil pour en trouver. Alima savait que les peaux fraîches d'animaux dépecés



*Alima et son frère revenant de la collecte de peaux de moutons*

sont lourdes et difficiles à porter. Elle demandait à son jeune frère Birane de l'accompagner pour l'aider à porter les peaux. Elle se rendait ensuite chez les femmes maures pour faire traiter les peaux collectées.

Alima fréquentait très souvent ces lieux. Il y avait une mauvaise odeur. La jeune fille avait fini par s'habituer. Avec le temps, elle avait fini par découvrir que les peaux devaient

être trempées dans un grand récipient. Au bout de quelques heures, elles étaient retirées et étendues au sol. Un mélange de poudre de "Neb-Neb" et de cendre était versé sur la surface de ces peaux. Il fallait attendre vingt-quatre heures avant de les épiler. Ensuite, les peaux étaient retrempées dans une autre cuve contenant de l'eau et des gousses de "Neb-Neb". Cette opération rendait les peaux imperméables et les empêchait de pourrir. Après cela, on battait le cuir sur un sol dur pour l'assouplir. Enfin le cuir était séché. Elle suivait de près le travail et discutait avec les femmes maures sur la qualité du cuir obtenu.



Alima devient un fournisseur bien connu des cordonniers du marché de la place. Ses gains ont augmenté. Elle décide alors d'ouvrir un compte à la banque. Mais à chaque versement, ou retrait d'argent, elle veut savoir ce qu'on a écrit sur les papiers reçus. Elle ne savait ni lire, ni écrire. Alima appelait discrètement son frère. Ce dernier l'aidait à comprendre les opérations bancaires effectuées. Cependant, il disait souvent à Alima :

- " Tu commences à être riche mais, malheureusement, tu ne sais ni lire ni écrire. C'est vraiment dommage ! Cela t'empêche de pouvoir gérer tes affaires et tes comptes comme il le faut."

Avec le temps, Alima a compris qu'elle avait besoin d'apprendre à lire et à écrire. Elle s'inscrit alors dans les



alors dans les cours d'alphabétisation. Ces cours étaient organisés par les membres de l'Association Sportive et Culturelle du quartier.

Au bout d'un an, Alima savait maintenant lire et écrire en wolof. Elle continuait à apprendre le français. Avec la vente des peaux tannées, elle connaissait bien le monde des petites entreprises de cordonnerie. Elle décide alors de s'orienter vers les chaussures et l'habillement.

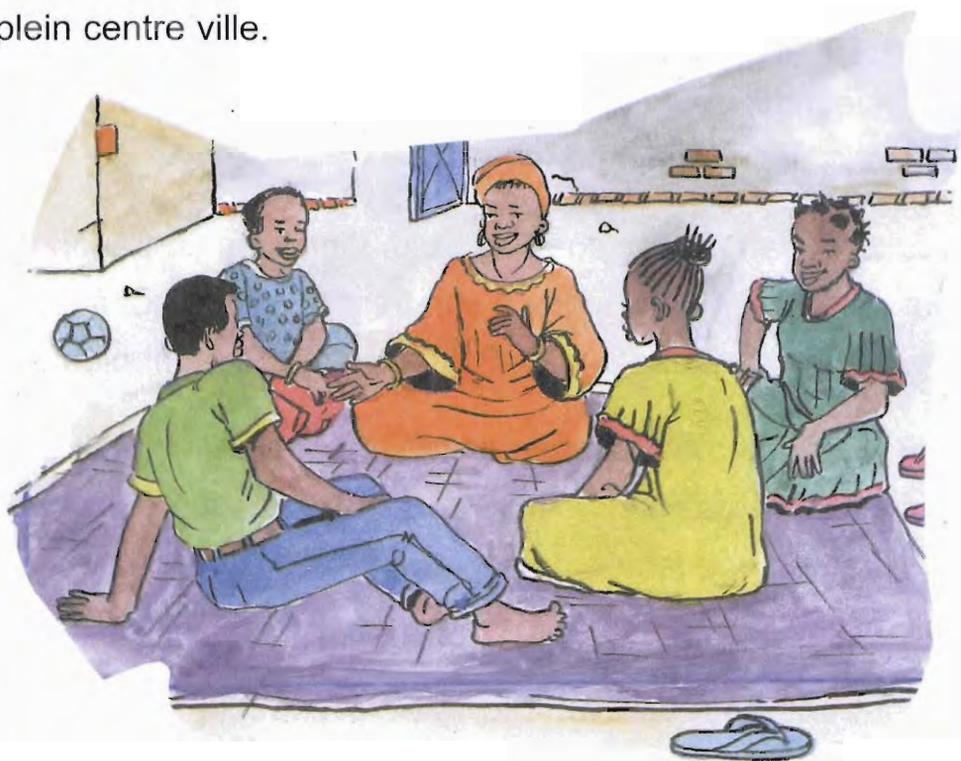
Interrogée par ses amis sur ce changement, elle répond : "J'ai découvert que ces articles se vendent bien. Aussi je peux trouver un lieu fixe pour vendre et m'occuper de ma maison en même temps" .

En effet, Alima venait de se marier avec un transporteur. Elle avait aussi appris à son frère et à sa sœur à faire le commerce des peaux. D'ailleurs, ils s'en sortent bien.

Après des démarches assez difficiles, Alima finit par trouver un magasin spacieux. Le local était situé dans une avenue très fréquentée de son quartier.

Malgré la position de son magasin, la jeune dame connut un début difficile. Elle avait investi tout son capital dans l'achat de babouches pour hommes, quelques tissus

pour femmes. Ses recettes journalières étaient très maigres. Alima restait plus de trois mois sans renouveler son stock. Alors, elle commença à s'inquiéter de même que sa maman, son frère et ses sœurs. Ils discutaient régulièrement sur leur commerce et cherchaient ensemble des solutions pour améliorer leurs revenus. C'est ainsi que Alima alla chez Khady, la sœur de sa copine pour avoir d'autres conseils. En effet, Khady était une grande commerçante. Elle avait aussi ouvert un salon de couture en plein centre ville.



Un dimanche, Alima va rendre visite à Khady qui lui dit :

- " Alima, je suis très heureuse d'apprendre que tu as un magasin maintenant. "

Alima répond :

- " Mais ça ne marche pas bien. J'ai beaucoup de problèmes. Je n'arrive pas à vendre mes articles normalement. "

Et Khady s'interroge :

- " Pourtant le local est bien situé. Mais comment l'as-tu aménagé ? "

Alima répond :

- " J'ai mis des rangements en bois pour les babouches, et les tissus en rouleaux sont à l'intérieur du magasin. "

Khady lui dit :

- " On ne voit pas ce que tu vends quand on est à l'extérieur de la boutique "

Elle lui propose :

- " Viens ! on va visiter quelques boutiques. Tu vas voir comment les marchandises sont présentées. "

De retour à la maison, elle raconte sa visite à sa famille et à son mari. Ils décident ensemble d'embellir la boutique. Le mari d'Alima se propose de faire la commande d'une enseigne publicitaire. Les autres s'occupent des vitrines et du rangement des articles. Ainsi, Alima aménage un coin pour l'habillement, un autre pour les chaussures et un guichet.

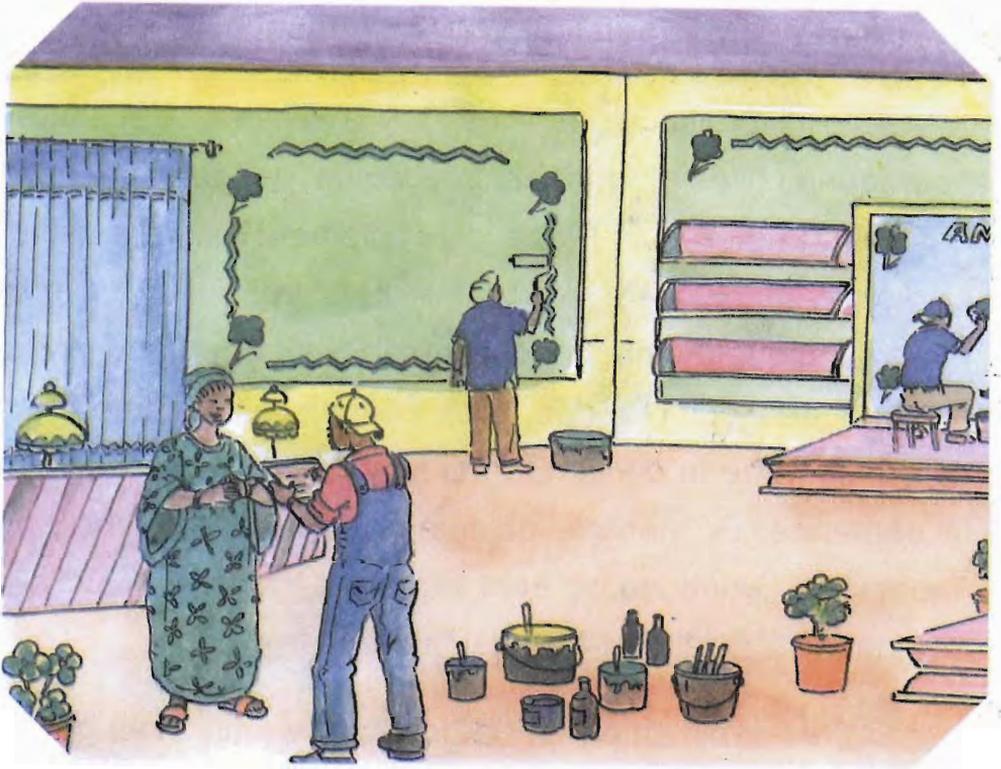


Après un mois de travaux, Alima renouvelle son stock

Elle diversifie les articles. Il y avait des chaussures pour jeunes filles et femmes, des tissus, des babouches et des ceintures en cuir. Elle avait également mis à la disposition de sa clientèle des catalogues pour leur montrer d'autres modèles de chaussures. C'est pourquoi, Alima recevait des commandes. Elle connaissait les meilleurs cordonniers de la place. Ce qui lui permettait de satisfaire la demande. En période de fêtes de Noël, de Korité, de Tabaski, la jeune dame était parfois débordée. Mais elle demandait à Birane et Nafi de l'aider.

Après avoir aménagé la boutique, Alima avait gagné de l'espace. Elle y installe deux machines à coudre et embauche des tailleurs. Il y avait déjà dans le magasin des habits prêts à porter, mais les clients demandaient parfois des modèles qu'il fallait coudre. Alima voulait à chaque fois satisfaire ses clients. Il y avait même une plaque sur laquelle est écrit : "**ici le client est roi**".

Ses articles variés, attiraient beaucoup de clients. La boutique était très fournie.



En période de fête, Alima décorait l'intérieur et l'extérieur du magasin. Ce qui le rendait plus visible et plus attrayant. La boutique ne désemplissait plus. Les recettes augmentaient de jour en jour. Elle décida alors de prendre une caissière qui habitait le quartier. À chaque fin de journée, Alima et la jeune fille s'enfermaient pour faire les comptes.

Alima profitait des "tours" organisés par les femmes du quartier pour partager son expérience. D'ailleurs, elle

s'était associée à une de ses copines Faly qui était teinturière. Faly n'arrivait pas à vendre ses tissus. Avec Alima, elle trouva une solution.

Les tissus étaient

d'abord cousus

par les

tailleurs

selon des

modèles

très en

vogue

et

exposés

dans les

vitrines

du maga-

sin. Après la

vente de

chaque lot, elles

se partageaient le

bénéfice. Ce qui donna plus de

valeur aux tissus teintés. Faly reçoit, à présent, des commandes et son stock ne dure plus longtemps comme avant.



Ses débuts dans le commerce ont été très difficiles. C'est pourquoi, Alima connaissait bien ce métier. Elle était prête à donner des conseils ou même de l'argent en guise de prêt. Comme elle l'avait fait avec Faly, cette fois-ci, il s'agissait d'une voisine qui gérait une charcuterie. La dame exposait les quartiers de viande à l'air libre. Les mouches pullulaient à longueur de journée. Ce manque d'hygiène a attiré l'attention d'Alima. Elle a conseillé à Ami d'acheter une table et de bien couvrir la viande. Ce changement a encouragé les habitants du quartier à venir acheter davantage

Alima est souvent sollicitée par des associations pour partager ses expériences. Elle a même signé un contrat avec une société pour former des femmes et des filles à mettre en valeur des produits, pour mieux les vendre. Alima n'hésite pas à encourager d'autres jeunes femmes de sa communauté à suivre son exemple.

A présent , Alima fait partie d'un groupement de femmes commerçantes. Elle voyage souvent à l'extérieur pour vendre des marchandises. Malgré son enfance difficile, elle a réussi aujourd'hui à bien gagner sa vie. On peut la citer comme femme modèle, entreprenante.

**Projet JÓG Sénégal**  
**un projet du Gouvernement du Sénégal**  
**Financé par l'USAID**

**Dans le cadre de l'Initiative en matière d'Éducation pour le Développement et la Démocratie (EDDI)**  
**Sous contrat à Creative Associates International, Inc.**  
**en partenariat avec Tostan et ADEF-Afrique**



MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION



Projet JÓG / Sénégal  
Créative Associates International, Inc.  
en partenariat avec Tostan et ADEF-Afrique