

ÉTUDE DE MARCHÉ

Étude de marché et stratégie

Sénégal, Dakar, segments prioritaires et plan de validation commerciale

Statut	Édition consolidée - analyse documentaire et hypothèses à tester sur le terrain
Édition	Consolidée
Audience	Direction, financeurs, partenariats, marketing et conseil stratégique
Édition	12 juillet 2026

Confidentiel - diffusion contrôlée

Les objectifs et hypothèses ne doivent pas être présentés comme des résultats obtenus.

Étude de marché et stratégie

Une étude de marché orientée décision - sans TAM artificiel ni citations non traçables.

5 segments évalués	2 segments à tester d'abord	250 SOM du pilote
20-30 entretiens partenaires	10 organisations candidates	3 tests de prix

Conclusion stratégique

Le besoin semble plausible, mais le marché de Dëggal n'est pas encore démontré. La priorité est de mesurer le coût actuel de vérification, l'utilité des champs proposés et la disposition à payer de deux segments précis.

Table des matières

Section	Page
1. Périmètre et méthode	1
2. Contexte de marché	2
3. Segmentation	2
4. Personas et tâches à accomplir	3
5. Carte des besoins	3
6. Dimensionnement TAM - SAM - SOM	3
7. Analyse des alternatives	4
8. PESTEL	4
9. SWOT	5
10. Positionnement	5
11. Plan de recherche et validation	5
12. Guide d'entretien partenaire	6
13. Organisations candidates - à vérifier	6
14. Lacunes de recherche	6
15. Sources	6

1. Périmètre et méthode

Cette étude consolide le pack initial et transforme les constats généraux sur l'informalité et le mobile money en questions commerciales testables. Elle n'utilise pas une estimation descendante de la population pour déclarer un

marché adressable. Le dimensionnement est construit à partir des zones accessibles, des catégories ciblées, des partenaires qualifiés et de la capacité opérationnelle.

Source	Usage	Limite
Pack Déggal initial	Hypothèses produit, prix, cibles et partenaires.	Aucune traction historique vérifiée.
OIT et ANSD	Contexte de l'emploi et des unités informelles.	Statistiques à dater et rapprocher du segment précis.
Banque mondiale et BCEAO	Inclusion financière et environnement de services.	Ne démontre pas la demande pour Déggal.
GSMA	Adoption et usages du mobile money.	Les traces de paiement ne sont pas un dossier complet.
Entretiens du pilote	Douleurs, coûts, critères et budget.	Biais de sélection à contrôler.

2. Contexte de marché

Déggal se situe à l'intersection de l'économie informelle, de la digitalisation des paiements, de l'accompagnement des microentreprises et des besoins de contrôle terrain. Ces tendances créent un contexte favorable, mais également des contraintes : faibles marges, hétérogénéité des activités, littératie variable, sensibilité des données et cycles de décision institutionnels longs.

Tendance	Opportunité	Risque pour Déggal
Poids des activités informelles	Large population potentiellement concernée par la preuve d'activité.	Un marché large ne signifie pas un budget disponible.
Communication mobile et WhatsApp	Canal connu, utile pour la coordination et les rappels.	Données dispersées, appareils partagés et sécurité variable.
Paiements numériques	Existence de traces et de flux récurrents.	Données très sensibles; ne pas demander l'accès complet.
Programmes d'appui aux MPME	Besoin de ciblage, suivi et redevabilité.	Marchés publics et programmes peuvent avoir des cycles longs.
Formalisation progressive	Besoin de passerelles vers des dossiers plus structurés.	La preuve Déggal ne remplace pas l'immatriculation ou le KYC.

OIT - économie informelle: <https://www.ilo.org/topics-and-sectors/informal-economy> ANSD Sénégal - statistiques et enquêtes nationales: <https://www.ansd.sn/> Banque mondiale - Global Findex 2021: <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex> BCEAO - publications sur l'inclusion financière dans l'UEMOA: <https://www.bceao.int/> GSMA - State of the Industry Report on Mobile Money: <https://www.gsma.com/sotir/>

3. Segmentation

Segment	Utilisateur acheteur	Cas d'usage	Budget probable	Cycle de vente	Priorité
Programmes publics / ONG	Responsable programme, suivi-évaluation ou opérations.	Vérifier bénéficiaires, membres ou activités financées.	À confirmer par appel d'offres ou pilote.	Moyen à long.	1
Fournisseurs / grossistes	Direction commerciale ou distribution.	Identifier revendeurs actifs par zone et catégorie.	Budget commercial si gain de couverture.	Court à moyen.	1
Finance / garantie	Risque, opérations ou inclusion.	Améliorer un pré-dossier et réduire une visite.	Budget conditionné à conformité et utilité.	Long.	2
Incubateurs / associations	Programme ou communauté.	Actualiser et suivre les activités accompagnées.	Souvent limité ou financé par projet.	Moyen.	2

Segment	Utilisateur acheteur	Cas d'usage	Budget probable	Cycle de vente	Priorité
Acheteurs / équipementiers	Sourcing, distribution ou programme d'actifs.	Vérifier existence et capacité avant engagement.	Sur devis.	Moyen.	3

4. Personas et tâches à accomplir

Persona	Tâche principale	Critères de succès
Awa - commerçante de marché	« Je veux présenter mon activité sans remplir un long dossier ni perdre le contrôle de mes informations. »	Temps court, langue orale, confiance, absence de promesse.
Moussa - responsable réseau fournisseur	« Je dois trouver des revendeurs actifs dans deux zones sans mobiliser mon équipe pendant une semaine. »	Catégorie, localisation, activité récente et contact consenti.
Fatou - responsable programme	« Je dois démontrer que les bénéficiaires existent et suivent réellement l'activité financée. »	Auditabilité, date, preuve, consentement et rapport.
Ibrahima - responsable risque	« Je veux un pré-dossier proportionné sans confondre preuve d'activité et solvabilité. »	Qualité, limites, intégrité des données et traçabilité.
Ndeye - agent terrain	« Je dois collecter vite sans mettre le commerçant ni l'organisation en risque. »	Script clair, outils hors connexion, sécurité et escalade.

5. Carte des besoins

Besoin	Importance supposée	Solution actuelle	Question de validation
Prouver qu'une activité existe	Élevée	Visite, référence locale ou photo WhatsApp.	Le passeport réduit-il réellement la vérification?
Prouver une activité récente	Élevée	Reçu, stock, appel au fournisseur.	Quel niveau de preuve est jugé suffisant?
Trouver des commerçants par zone	Moyenne à élevée	Réseaux, associations, agents commerciaux.	Le filtrage vaut-il un abonnement?
Mettre à jour un dossier	Moyenne	Nouvelle visite ou appel informel.	Qui paie la revisite et à quelle fréquence?
Partager sans exposer le brut	Élevée	PDF envoyé ou Drive partagé.	Le partenaire accepte-t-il une vue limitée?
Suivre une cohorte	Variable	Tableur programme.	Quels indicateurs et quelle périodicité?

6. Dimensionnement TAM - SAM - SOM

Approche retenue

Le TAM national n'est pas chiffré dans la version externe tant qu'une source officielle récente et une définition précise de l'unité économique cible ne sont pas validées.

Niveau	Définition Dëggal	Méthode de calcul	Valeur
TAM	Toutes les activités économiques pouvant avoir besoin d'un dossier de preuve au Sénégal.	Sources officielles + filtrage par activité, taille et besoin.	Non chiffré - recherche à compléter.
SAM	Marchands et artisans de Dakar accessibles par le modèle terrain et pertinents pour les partenaires prioritaires.	Nombre de zones x unités par zone x catégories éligibles.	Fourchette à établir par comptage et partenaires.
SOM 30 jours	Volume atteignable et contrôlable par l'équipe pilote.	Capacité agents x jours x taux de qualité.	250 ciblés; 200 partageables visés.
SOM 12 mois	Volume compatible avec partenaires payants, effectifs et outils.	Commandes payantes + capacité réelle.	Calculé dans le modèle 36 mois, non garanti.

Le SOM doit être inférieur à la capacité brute afin de préserver la QA, les reprises, la sécurité et les rendez-vous partenaires. Le volume ne doit jamais être augmenté simplement pour améliorer une présentation.

7. Analyse des alternatives

Catégorie	Exemple fonctionnel	Avantage	Faiblesse	Implication
Équipe terrain interne	Agents du partenaire.	Connaissance du programme.	Coût et faible standardisation.	Vendre un gain mesurable, pas seulement un rapport.
Cabinet d'enquête	Collecte ponctuelle.	Capacité et méthodologie.	Peu de dossier réutilisable par le commerçant.	Différencier par consentement et passeport.
Annuaire / registre	Liste d'entreprises.	Recherche rapide.	Actualisation et preuve limitées.	Ajouter date, niveau de preuve et statut.
KYC / onboarding	Contrôle documentaire.	Processus réglementé.	Finalité et documents différents.	Rester complémentaire.
Notation communautaire	Références du marché.	Contexte local.	Biais et conflits.	Recouper et documenter.
Données transactionnelles	Historique de paiements.	Signal quantitatif.	Sensible et incomplet.	Ne collecter que si nécessaire et légalement validé.

8. PESTEL

Facteur	Opportunité	Risque / réponse
Politique	Priorité publique possible pour l'emploi, l'entrepreneuriat et l'inclusion.	Dépendance aux programmes et changements de priorités.
Économique	Besoin de réduire les coûts d'onboarding et de ciblage.	Faible budget de certains segments; macroéconomie volatile.
Social	Forte importance de la confiance, de l'oral et des réseaux.	Méfiance, confusion avec le crédit et risques d'exclusion.
Technologique	Outils mobiles, QR, stockage et portails légers disponibles.	Connectivité, sécurité, appareils partagés et dette technique.
Environnemental	Zonage et déplacements peuvent optimiser les trajets.	Chaleur, pluie, sécurité et empreinte des visites.
Légal	Cadre de protection des données et obligations contractuelles.	Formalités, conservation, transferts et responsabilité à valider.

9. SWOT

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Expérience assistée adaptée à l'oral.	Aucune traction historique démontrée.	Besoin de contrôle terrain chez plusieurs segments.	Incident de données ou réputationnel.
Séparation entre preuve et décision.	Coût humain initial élevé.	Réutilisation consentie d'un dossier.	Partenaires demandant des données excessives.
Démarrage manuel avant technologie lourde.	Dépendance au fondateur et aux agents.	Services de suivi et revisite.	Cycles institutionnels longs.
Accès filtré et journalisé.	Modèle de prix non validé.	Interopérabilité future avec acteurs de confiance.	Concurrence par services d'enquête ou outils internes.

10. Positionnement

	Position recommandée Dèggal n'évalue pas la valeur d'une personne. Il documente, avec son accord, des faits observables sur une activité à une date donnée et en expose clairement les limites.
--	---

Élément	Message
Promesse	Prouvez que votre activité est réelle - sans perdre le contrôle de vos informations.
Pour le partenaire	Réduisez le temps de vérification grâce à des profils datés, consentis et auditable.
Différenciation	Collecte assistée, contrôle humain, partage minimal et réutilisation autorisée.
Preuve	Date, source, niveau et journal - pas une note opaque.
Interdit	Aucune promesse de prêt, subvention, contrat ou sélection.

11. Plan de recherche et validation

Test	Échantillon	Mesure	Seuil de décision
Test problème	20-30 entretiens	Coût actuel, fréquence, champs, décideur, budget.	Au moins 10 douleurs précises et comparables.
Test prototype	3 profils fictifs/anonymisés	Utilité, compréhension, champs manquants.	Retour écrit et choix du format.
Test prix	15k ponctuel, 25k mensuel, devis campagne	Réaction, budget et conditions.	Au moins une offre acceptée ou objection chiffrée.
Test opérationnel	250 marchands	Temps, complétude, reprises, sécurité.	Coût complet et qualité au seuil.
Test commercial	2 segments	Cycle, conversion et encaissement.	Paiement, contrat, bon ou LOI forte.
Test rétention	Phase 2	Renouvellement, revisites et usage.	Usage répété et revenu encaissé.

12. Guide d'entretien partenaire

1. Quel type de commerçant ou d'activité devez-vous vérifier?
2. Comment le faites-vous aujourd'hui, avec combien de personnes et de jours?
3. Quelles erreurs ou fraudes rencontrez-vous?
4. Quelles informations sont indispensables et lesquelles sont seulement utiles?
5. Que ne souhaitez-vous pas recevoir pour des raisons de risque ou de confidentialité?
6. Qui décide, qui utilise le dossier et qui paie?
7. Quel petit pilote serait suffisamment limité pour être autorisé rapidement?
8. Quel résultat justifierait un renouvellement?

13. Organisations candidates - à vérifier

La liste ci-dessous provient du pack initial. L'existence, le mandat, le programme actif, le contact et les conditions d'éligibilité doivent être vérifiés sur les canaux officiels avant toute approche.

Organisation candidate	Angle de discussion	Demande initiale
ADEPME	Appui et accompagnement des TPE/PME.	Entretien sur besoins de preuve et programme pilote.
DER/FJ	Entrepreneuriat des femmes et des jeunes.	Pilote conditionnel ou orientation.
CCIAD	Réseau commerce et accès terrain.	Introduction à des marchés et associations.
ANPEJ	Insertion et agents terrain.	Appui aux compétences et recrutement.
FONGIP	Pré-dossiers MPME et garantie.	Critères utiles avant accompagnement.
Chambre de métiers de Dakar	Artisans et ateliers.	Cohorte limitée d'artisans.
CTIC Dakar	Incubation et technologie.	Mentorat produit et connexions.
Jokkolabs Dakar	Écosystème entrepreneurial.	Feedback et introductions.
Orange Corners Sénégal	Accompagnement entrepreneurial.	Éligibilité et retour impact.
ACEP Sénégal	Microfinance et pré-dossiers.	Champs manquants dans les dossiers.

14. Lacunes de recherche

Lacune	Méthode de fermeture	Propriétaire
Nombre actuel d'unités économiques cibles à Dakar	Extraction ANSD/registre + comptage dans les zones.	Stratégie / recherche
Coût actuel de vérification par segment	Entretiens et observation du processus partenaire.	Partenariats
Disposition à payer	Propositions et paiements - pas sondage seul.	Partenariats / finance
Taux d'acceptation commerçant	Pilote et analyse par zone, langue, genre et catégorie.	Opérations
Fréquence optimale de mise à jour	Usage réel et demandes de revisite.	Produit
Exigences juridiques par cas d'usage	Avis juridique et échanges avec autorités compétentes.	Responsable données

15. Sources

Pack Dëggal reconstruit, version du 12 juillet 2026 - source interne.

OIT - économie informelle: <https://www.ilo.org/topics-and-sectors/informal-economy>

ANSD Sénégal - statistiques et enquêtes nationales: <https://www.ansd.sn/>

Banque mondiale - Global Findex 2021: <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex>

GSMA - State of the Industry Report on Mobile Money: <https://www.gsma.com/sotir/>

BCEAO - publications sur l'inclusion financière dans l'UEMOA: <https://www.bceao.int/>

Commission de protection des données personnelles du Sénégal: <https://www.cdp.sn/>

Règle d'actualisation

Avant toute soumission externe, inscrire pour chaque statistique le titre exact, l'organisme, l'année, la page ou le tableau et la date de consultation.