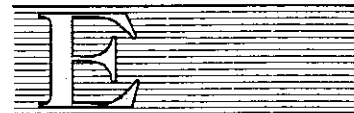


29533
ACGD F/C



Distr.: LIMITED

ECA/ACW/WS.DRNWE/2001

UNITED NATIONS
ECONOMIC AND SOCIAL COUNCIL

ENGLISH
Original: ENGLISH

ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA
AFRICAN CENTRE FOR WOMEN

Workshop on the Development and
Reinforcement of Networking
among Women Entrepreneurs

25-27 June 2001
Lomé, Togo

REPORT

435
05.02.00
ECA/ACW c.1

Table of Contents

I.	Introduction	1
II.	Workshop Proceedings and Main Points of Discussion	1
	2.1. Target Groups	1
	2.2. Members to the Sub-regional Network	1
	2.3. Links between the Sub-regional Network and its Members	2
	2.4. Contributions for the Operations of the Sub-regional Network	2
	2.5. The Legal and Institutional set-up of the Sub-regional Network	2
	2.6. New Name for the Sub-regional Network	2
III.	Plan of Action: June 2001 – June 2003	3
	3.1. At the National Level	3
	3.2. At the Sub-regional Level	3
	3.3. At the Level of Partners and Donors	4
	3.3.1. Sub-regional Institutions	4
	3.3.2. ECA/ACW	4
	Annexes	
	Annex I – List of Participants	
	Annex II – Program of Work	
	Annex III – Opening Statements	
	Annex IV – Resource Persons' Presentations	

I. Introduction

The Workshop on the Development and Reinforcement of Networking among women entrepreneurs was held in Mercure Hotel, SAKAKAWA, Lome, Togo, from 25 to 27 June 2001. The objective of the workshop was to design the best mechanism for an effective system of a network and to identify an appropriate legal and institutional framework for the operationalisation of the West African Sub-regional Enterprise Development Network.

A total of 21 participants drawn from women entrepreneurs associations, chambers of commerce and industries, sub-regional institutions and organisations of Western Africa attended the workshop.

II. Workshop Proceedings and Main Points of Discussion

Participants of the workshop over their three days deliberations considered various issues on the establishment of an operational networking mechanism at the sub-regional level. The issues raised included:

- The obstacles and challenges encountered at the national and sub-regional levels for establishing networks
- The general concept on the creation of an operational network and the use of information technology.
- The services to be provided by the sub-regional network.
- Defining the target groups of the sub-regional network and the membership structure
- The links between the sub-regional network and members at the national level
- Contributions from members; and from sub-regional, regional, and international organizations for starting the operations of the sub-regional network
- Finding an appropriate name for the network
- Access to financial institutions and outside partners
- Facilitating the promotion of business through sub-regional integration
- The legal and institutional set up of the sub-regional network

The main points reflected at plenary and working group sessions are summarized as follows:

- 2.1 Target groups:** The target groups to be served by the sub-regional network have been defined as women in business both in the formal and informal sectors.
- 2.2 Members to the sub-regional network:** At the national level, membership includes individual women in business, women entrepreneurs associations and groups. Institutions and organizations working towards the promotion of private sector development will be associate members.

- 2.3. Links between the sub-regional network and its members:** The representatives of women entrepreneurs of each country have committed themselves to serve as focal points to the sub-regional network. Their commitment includes sensitization on the creation of the network, collection of business related information at the national level, attracting potential members to the network and linking up with the sub-regional network.

In terms of connectivity, the minimum criterion put forward for the selection of a focal point was the availability of a computer with internet connections. Good leadership is also required from the focal points so that information is well collected and disseminated to all the target groups.

- 2.4. Contributions for the operations of the sub-regional network:**

Focal Points – At this initial stage focal points will make use of their computers to link up with the sub-regional network through e-mail. They will undertake their sensitization mission and collection of national level business information with their own time and resources.

Membership contribution – As the potential number of membership to the sub-regional network grows then the terms and conditions of membership will be determined.

Sub-regional, regional and international institutions – will be approached to contribute to the operations of the network both technically and financially.

- 2.5. The Legal and Institutional set-up of the sub-regional network**

The Sub-regional Network will run as a project for three years, headed by a board composed of representatives of women entrepreneurs and sub-regional institutions. The board should be composed in such a way that the interests of all the countries of the sub-region are well represented. Among sub-regional institutions the ECOWAS Secretariat has been nominated to serve as a member of the board. After the three years period, the sub-regional network will evolve as a Non Governmental Organization.

- 2.6. New name for the sub-regional network**

English: West Africa Women Enterprise Development Facility

French: Since participants did not reach at a consensus on the name before the closing, ACW has been requested to find the appropriate name in French.

III. Plan of Action: June 2001 – June 2003

3.1 At the National Level:

The designated focal points at the country level should carry out their commitments in sensitizing potential members and other stakeholders, collect business related information and attract members to the network.

In conjunction with their sensitization mission they could approach national as well as international organizations and institutions for assistance to strengthen networking at the national level.

In order to carry out their activities and mission in a more organized and coherent manner, focal points need letters of introduction addressed to the concerned government authorities in their respective countries. Consequently, focal points should provide ACW with the names of governmental authorities to which the letter of introduction has to be addressed.

The activities of the focal points in relation to their efforts in meeting their commitments will be evaluated a year from now.

3.2. At the Sub-regional Level:

With the office facility provided by the Chambers of Commerce and Industries of Togo, and as soon as the on-going process for securing computers materializes, the Secretariat of the West African Women Enterprise Development Facility (WA-EDF) will start its operation from that office. In the meantime, the initial operations will start on one borrowed computer with full access to the internet.

The EDF should prepare all the background documents on the envisaged networking and forward the same to focal points so that it could reach potential members in each of the countries.

The Secretariat of the EDN will review the project proposal and will approach partners and donors through ACW/ECA.

It will identify sources of information; create a database and a web site; and in general will put in place an efficient electronic system of information dissemination.

3.3. At the Level of Partners and Donors:

3.3.1 Sub-regional Institutions:

Sub-regional institutions like, the Economic Community for Western Africa States (ECOWAS), Union Economique et Monetaire Ouest Africaine (UEMOA), Alliance Cooperative Internationale (ACI), and others should find the means to

support the activities of the WA-EDF, in terms of providing computers (for efficient communication network), covering the staff cost and other expenses of the secretariat.

ECOWAS and UEMOA should liase with the sub-regional network by way of providing advice and useful trade, financial and related information so that women entrepreneurs of the sub-region could benefit from the sub-regional economic integration.

3.3.2. ECA/ACW:

Should send out letters to the appropriate government bodies introducing the designation of focal points and requesting cooperation to facilitate their activities.

ACW in collaboration with ECA - West Africa Sub Regional Development Center (SRDC-WA) will identify focal points for the countries of the sub-region which have not been represented in the workshop.

ACW should continue its efforts in the mobilization of resources for the efficient running of the EDF for 3 to 5 years.

Should find ways of providing training to the secretariat of the EDF as well as the focal points for efficient and effective exchange of information.

ACW will work in close collaboration with SRDC-WA in all follow up activities for the smooth and efficient operation of the EDF.

ANNEXES

Workshop on the Development and Reinforcement of Networking among Women Entrepreneurs
25 – 27 June 2001
Lome, Togo

List of Participants

BENIN

1. Mme. Grace Lawani
 President,
 Association des Femmes d’Affaires et Chefs d’Entreprises (AFACEB)
 Tel: 229-227360/335315/331617
 Fax: 229-332627
 E-mail: hotelgl@leland.bj

2. Mme. ZOUMAROU Maroufatou,
 Vice Presidente
 Association des Femmes d’Affaires et Chefs d’Entreprises (AFACEB)
 B.P. 1226
 Cotonou, Republic of Benin
 Fax : (229) 33 26 27
 Tel : (229) 33 16 17
 Mobile (229) 01 00 85
 e-mail : hotelgl@nakayo.leland.bj

3. Mme. Leontine PADONOU
 Presidente de la Commission Commerce de la CCIB et
 Presidente de l’Association de Commerçantes et Commerçants de Marches du Benin
 B.P. 31
 Cotonou, Benin
 Fax No. (229) 31 32 99/ 31 07 51 /312457
 e-mail: ccib@bow.intenet.bj

BURKINA FASO

4. Mme. Bado Jeanne Agnes
 Vice President
 Association des femmes chefs d’entreprise
 Ouagadougou, Burkina Faso
 01 BP 3814 Ouaga 01
 Fax : (226) 308417
 Tel : (226) 33 22 69/24 39 74/307465
 e-mail : sacodisbf@fasonet.bf

COTE D'IVOIRE

5. Mme. Fatoumata Marthe Ehui
Presidente, Réseau Ivoirien des Femmes Entrepreneurs
B.P. 1236 Cidex 1
Abidjan, Cote d' Ivoire
Fax : 225-22 41 16 57 / 225-22411657
e-mail: fmehui@yahoo.fr / fmehui@aviso.ci

GHANA

6. Ms. Felicity Acquah
Director, Enterprise Linkages, Enterprise Development Network And Associates
P.O.Box CT 3541, Comtonments Accra
Accra, Ghana
Fax: 233-21-662690
Tel: 233-21- 776526/ 233-024 325645
E-mail: epaed@africaonline.com.gh
7. Ms. Josephine OKUTU
Ghana National Chambers of Commerce and Industry
P.O.Box C01847 Tema-Ghana /
P.O.Box 2325 Accra, Ghana
Fax No. (233 – 21) 66 22 10 / 233-22-303787
Tel: (233 –22) 404055 /233-21-662427
E-mail: gncc@ghana.com

GUINEE

8. Mme. Hadja Ramatoulaye Sow
Presidente
Association des Femmes Entrepreneurs de Guinee (AFEG)
B.P.790, Conakry
Republic de Guinee
Fax : (224) 45 2931/46 38 42 /452951
Tel : (224) 21 45 31/463842
e-mail : sorafeg@leland-gn.org

NIGER

9. Ms. Amina Hassane Wangari
la Presidente
Réseau des femmes chefs d'entreprises du Niger (REFCEN)
B.P. 11231
Niamey, Niger
Fax : (227) 74 33 74
Tel : (227) 74 29 85
E-mail: wangari@intnet.ne

SENEGAL

10. Mme. Soukeyna Ndiaye Ba
Femmes Developpement Entreprises
en Afrique (FDEA)
B.P. 3921
Dakar, Senegal
Fax : (221) 825 4287
Tel : (221) 300058
e-mail : fdea@telecomplus.sn

TOGO

11. Mme. TRENOU Evelyne
Lome, Togo
12. Mme. MAUCAULEY Dunstanette
B.P 2041
Lome, Togo
Tel: 228- 265152/228484
Fax: 228-228400
E-mail: dun.macauley@togo.imet.com / dmacau@hotmail.com
13. Mme. ATAYI Edwige
BP 80738
Lome, Togo
Tel: 228-277122
Fax; 228-272129

14. Mme. SOSSOU AGBOBLI Regina
Division des entreprises et de la formation
Chambre de Commerce et d'Industrie
Angle Avenue de la Presidence
Avenue Georges Pompidou
B.P. 360, Lome
Tel: (228) 21 20 65/21 70 65
Fax: (228) 21 47 30
E-mail: ccit@rdd.tg
15. Mme. Corinne AMEGA
Responsable Cellule CDE
Chambre de Commerce et d'Industrie
Angle Avenue de la Presidence
Avenue Georges Pompidou
B.P. 360, Lome
Tel: (228) 21 20 65/21 70 65
Fax: (228) 21 47 30
E-mail: coamega@yahoo.com
16. Mme Nassif Dorothee
Lome, Togo

UGANDA

17. Ms. Juliet Nazziwa Musoke
Secretary General, Uganda Women Entrepreneurs Association Ltd.
P.O.Box 10002
Kampala, Uganda
Fax : 256 -41- 343952
Tel: 256-41-343952
e-mail : uweal@africaonline.co.ug / nazziwamusoke@hotmail.com

Organisations

18. Mr. Ada Souleymane Kibora
Director
Alliance Coopérative Internationale
01 B.P. 6461
Ouagadougou 01, Burkina Faso
Fax: (226) 30 73 29
Tel: (226) 307328
e-mail: acibrao@fasonet.bf

19. Mr. Barsisa Kennedy Zaro
Human Development Department
ECOWAS, 60 Yakubu Gowon Crescent, Asokoro, Garki
Abuja, Nigeria
Fax/Tel: (234-9) 314 7635/314 3006
Cedeao@ecowasmail.net

20. Ms. Dorothy Chika Iwuji
Gender Focal Point, West African Sub-regional Development Center
Niamey, Niger
Fax: (227) 722894
Tel: (227) 722961/723324
Srdcwest@eca.ne / diwuji@uneca.org

21. Ms. Nène Cissoko
UEMOA
380, Rue Agostino Neto
01 B.P. 543 Ouagadougou 01
Burkina Faso
Tel: (226) 31 88 74 –76
Fax: (226) 318872
E-mail: nene.traore@uemoa.bf

Resource Persons/Consultants

22. Mr. Muriuki Mureithi
Consultant on Networking
P.O.Box 62454
Nairobi, Kenya
Tel.: 254 2 575824 / 254-1-72520090
e-mail: summit@africaonline.co.ke

23. Ms. Paulette FOTSO
Resource Person
7, rue Vidal de la Blanche
75020 Paris
Telephone: 33 1 43 64 52 57
Mobile: 33 6 63 27 63 31
e-mail: paulettfotso@yahoo.fr

24. Mr. Botokro Komi Tchapo
National Resource person
B.P 4582
Lome, Togo
Tel: 228-263584/046446
E-mail: karlbot@yahoo.com

Observers

25. Mme Affo Christine
AFACEB
Cotonou, Benin
Tel: 229-335315/941245
26. Mme Niaty-Mouamba Jeanne C.
AFACEB
01 BP 4813
Cotonou, Benin
Tel: 229-984703
E-mail: naom@avu.org
27. Mme Makinde Amina
AFACEB
06 BP 2106
Cotonou, Benin
Tel: 229-907108/312324

ACW Secretariat

28. Ms. Josephine Ouedraogo
Director, ACW-UNECA
P.O.Box 3001
Addis Ababa, Ethiopia
Tel: 251-1-511263
Fax: 251-1-512785
E-mail: Jouedraogo@uneca.org
29. Ms Opportune Santos
Consultant
Lome, Togo
Tel: 228-278268
Fax: 228-224120
E-mail: opsantos@tg.refer.org / opsantos@hotmail.com

30. Ms. Melkrist Hailu
Consultant, ACW-UNECA
P.O.Box 3001
Addis Ababa, Ethiopia
Tel: 251-1-443140
Fax: 251-1-512785
E-mail: mhailu@uneca.org / h_melkrist@hotmail.com
31. Mr. Alemayehu Haile
PMO, ACW-UNECA
P.O.Box 3001
Addis Ababa, Ethiopia
Tel: 251-1-443577
Fax: 251-1-512785
E-mail: ahaile@uneca.org
32. Ms. Paule Koki
Resource Person, ACW-UNECA
P.O.Box 3001
Addis Ababa, Ethiopia
Tel: 251-1-511263
Fax: 251-1-512785
E-mail: pkoki@uneca.org
33. Ms. Hannan Mohamed
Secretary, ACW-UNECA
P.O.Box 3001
Addis Ababa, Ethiopia
Tel: 251-1-511263
Fax: 251-1-512785
E-mail: hmohamed@uneca.org



Distr. : LIMITED

ECA/ACW/WS.DRNWE/2001

UNITED NATIONS
ECONOMIC AND SOCIAL COUNCIL

ENGLISH
Original: ENGLISH

ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA

Workshop on the Development and
Reinforcement of Networking
among Women Entrepreneurs

25-27 June 2001
Lomé, Togo

Provisional Work Program

Monday, 25 June

9:00 – 9:30

Opening Session

Statement by the Representative of the National Chambers of
Commerce and Industries of Togo

Statement by Ms. Josephine Ouedraogo, Director, African Centre
for Women (ACW-UNECA)

Statement by Ms. Angele Dola AGUIGAH, Minister in Charge of
the Promotion of Private Sector in the Office of the Prime Minister

9:30 – 10:00

Background of the Project on the Establishment of the EDNs
(Ms. Josephine Ouedraogo)

10:00 – 10:30

Introduction of the team

Introduction of participants and their expectations from the
workshop (Ms. Josephine Ouedraogo)

Information – Administrative, logistics and secretariat
(Ms. Opportune Santos)

Objectives of the workshop and introduction of the work
programme of the day (Ms. Josephine Ouedraogo)

10:30 – 10:45	Coffee break
10:45 – 11:45	Creation of effective networks and the use Information Technology and other communication tools (Mr. Muriuki Mureithi, Consultant on Networking)
11:45 - 12:30	Experiences of participants in networking and the challenges (Chairperson Soukeyna Ndiaye Ba)
12:30 – 14:30	Lunch break
14:30 – 16:00	Experiences and challenges of participants (continued)
16:00 – 16:30	Coffee break
16:30 – 17:30	Experiences and challenges of participants (continued)

Tuesday, 26 June

9:00 – 9:15	Introduction of the work program of the day (Ms. Josephine Ouedraogo)
9:15 – 10:00	Conclusion on lessons learnt from participants' experiences (Ms. Soukeyna Ndiaye Ba)
10:00 – 10:15	Coffee break
10:15 – 11:15	Introduction on the principles of establishing operational networks through the EDNs (Ms. Opportune Santos and Ms. Paule Koki)
11:15 - 12:30	Working group discussion on obstacles to be removed for the establishment of operational and efficient EDNs
12:30 – 14:30	Lunch break
14:30 – 15:30	Working groups reports
15:30 – 16:00	Official launching of the WA-EDN
16:00 – 16:15	Coffee break
16:15 – 17:30	“Opened door” (Open Space) on financial institutions and outside partners (Ms. Paulette Fotso)

Wednesday, 27 June

9:00 – 9:15	Introduction of the work program of the day (Ms. Josephine Ouedraogo)
9:15 – 10:15	“Opened door” on UEMOA (Ms. Nene Cissoko)
10:15 – 10:30	Coffee break
10:30 – 11:45	Legal and institutional framework for the establishment of EDNs: Different scenarios (Mr. Botokro, Legal Advisor)
11:45 – 12:30	<u>Future Plan of Action</u>
12:30 – 14:30	Lunch break
14:30 – 16:30	Preparation of a synthesis report of the workshop
17:00 – 17:30	Closing session

DISCOURS DE MADAME JOSEPHINE OUEDRAOGO
DIRECTRICE DU CENTRE AFRICAIN
POUR LES FEMMES
A L'OUVERTURE DE L'ATELIER

25/06/2001

Excellence. Madame le Ministre délégué auprès du Premier Ministre chargée de la Promotion du secteur privé.

Mesdames les Deputes.

Monsieur le Secrétaire Général de la Chambre de Commerce et de l'Industrie du Togo.

Mesdames et messieurs les représentants des agences des Nations-Unies et des institutions partenaires.

Mesdames et Messieurs.

Au nom de la Commission économique pour l'Afrique. au nom de l'ensemble des participants des pays de la sous-région et d'ailleurs. ainsi qu'en mon nom personnel. je voudrais exprimer notre reconnaissance aux autorités togolaises pour l'agréable hospitalité dont nous jouissons depuis notre arrivée a Lomé.

Madame le Ministre, je voudrais également remercier à travers vous, le gouvernement du Togo pour avoir déjà manifesté son accord de principe pour abriter le Secrétariat du futur Réseau de Soutien à l'Entrepreneuriat des Femmes, et pour avoir accepté par voie de conséquence, d'accueillir le présent atelier qui marque une étape cruciale vers la mise en place de ce Réseau.

Comme vous le savez, sans doute déjà, l'initiative de ce projet remonte à la participation d'un groupe de femmes entrepreneurs africaines au Forum Afro-asiatique sur la promotion économique des femmes qui s'est tenu en juillet 1997 à Bangkok.

Faisant suite aux recommandations de ce Forum, le Centre africain pour les femmes, à la demande des femmes africaines présentes à Bangkok, a organisé en juin 1998 avec la collaboration du Bureau du PNUD pour l'Afrique et du Centre Asiatique de promotion des initiatives entrepreneuriales, un premier voyage d'études en Inde et au Sri Lanka pour une

vingtaine d'entrepreneurs et de représentants d'instituts de technologies.

Les participants du voyage d'étude ont été sélectionnés dans le secteur de la transformation alimentaire et du textile. Les objectifs du voyage en Asie était de tirer des leçons des expériences asiatiques en matière de promotion des petites et moyennes entreprises, de découvrir leurs compétences technologiques et de faire de la prospection de marchés et de partenariats.

Une réunion de suivi des résultats du voyage d'étude a eu lieu à Bujumbura en mai 1999.

Les principales conclusions de la réunion de Bujumbura étaient les suivantes:

- 1- Les opportunités en termes de soutien à la créativité, d'accès aux technologies avancées, aux formations, aux marchés, au micro-crédit et aux partenariats industriels se multiplient de jour en jour tant en Afrique qu'à l'extérieur du continent

2- Mais la faiblesse des associations professionnelles d'affaires, le manque de compétences en matière de négociation, les difficultés d'accès à l'information indispensable, et l'absence de caution solidaire tant financière que politique créent autant de barrières parfois infranchissables pour les femmes gérantes de petites et moyennes entreprises

3- A Bujumbura, les participants ont de nouveau donné mandat au Centre africain pour les femmes de chercher la formule institutionnelle et technique la plus adéquate pour lever ces barrières afin de renforcer les capacités des femmes entrepreneurs travaillant dans la transformation alimentaire et le textile. La formule préconisée devait permettre de couvrir plusieurs pays et à l'échelle de deux sous-régions africaines

A partir de ces recommandations précises, le Centre africain pour les femmes a réalisé une étude de faisabilité qui a débouché au début de l'année 2000 sur la conception de deux structures sous-régionales que nous avons convenu d'appeler

des Réseaux sous-régionaux de soutien à l'entrepreneuriat des femmes, ou RESEF.

Les deux sous-régions concernées au départ sont l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique de l'Est.

De la phase de conception de ces réseaux, nous sommes passées à la phase de négociation directe avec les gouvernements du Togo et de l'Ouganda pour leur demander d'abriter respectivement le siège de chacun des deux futurs réseaux.

Nous évoluons à présent vers l'étape de finalisation du montage des réseaux, et fidèles à la méthode participative que nous utilisons depuis le début du processus, nous avons voulu organiser cet atelier afin de parfaire avec votre contribution, les différentes fonctions de ces réseaux.

Chaque réseau a pour vocation de maximaliser la performance de ses membres. Chaque réseau est appelé à développer des fonctions multiples que tout membre aura la liberté d'exploiter soit pour lui-même soit en s'associant avec d'autres membres.

Excellence, Madame le Ministre

Mesdames et Messieurs.

L'atelier qui nous réunit ici à Lomé, a deux objectifs majeurs:

Le premier objectif, c'est de définir ensemble un système efficace pour fonctionner en réseau, et le second objectif, c'est de lancer le RESEF pour l'Afrique de l'Ouest.

En ce qui concerne le premier objectif, nous voulons à travers l'atelier trouver des réponses aux questions ci-après:

Comment un entrepreneur ou une femme d'affaires a titre individuel, une association ou une institution peut-elle devenir membre du RESEF ? Selon quels critères ? Quels outils de communication devons nous développer pour faciliter l'échange entre les membres d'une part , et entre les membres et le secrétariat du réseau d'autre part ? Quelles méthodes et techniques faudra-t-il promouvoir pour que le RESEF permette à ses membres d'avoir accès aux informations qui les intéressent? Nous savons que les femmes gérantes de petites et moyennes entreprises sont handicapées par leur méconnaissance des opportunités d'affaires, des méthodes de

négociations, des normes concurrentielles, des procédures douanières et fiscales, des procédures d'exportations. La majorité n'a pas accès aux opportunités de formation, aux informations sur les centrales de vente et d'achat. Comment le RESEF peut-il collecter, simplifier, organiser et disséminer ces informations de manière efficace auprès de ses membres? Le RESEF peut-il à terme offrir une caution solidaire auprès des institutions financières au bénéfice de ses membres?

Comment des personnes qui n'ont pas l'accès direct à l'outil électronique peuvent-elles malgré tout tirer profit du RESEF ?

En ce qui concerne le deuxième objectif, nous voulons que nos échanges durant l'atelier nous permettent de faire le meilleur choix de la formule institutionnelle légale du réseau. Nos travaux doivent également nous aider à définir la structure de fonctionnement minimal pour le secrétariat du RESEF.

Nous devons aussi identifier le type et le mode de contribution que le RESEF doit attendre de ses membres.

Le Centre africain pour les femmes n'étant pas une agence de financement, nous voulons faire du RESEF un outil

d'accompagnement technique irremplaçable pour la promotion individuelle et collective des membres.

C'est le lieu et le moment de remercier en votre nom à tous et à toutes, le Secrétaire Général de la Chambre de Commerce du Togo qui a voulu marquer son soutien au RESEF naissant, en mettant à notre disposition un local provisoire afin d'y installer une permanence jusqu'à ce que le gouvernement togolais aménage le Siège officiel du RESEF- de l'Afrique de l'Ouest.

A l'exemple du Gouvernement Togolais et de la Chambre de Commerce du Togo, j'invite non seulement les agences et les institutions présentes ici, mais aussi les associations et les chefs d'entreprises à utiliser un moyen original pour soutenir, à leur façon, le fonctionnement du RESEF dès que vous en aurez compris l'objectif ultime.

En prenant le risque moral de formuler un tel appel, je voudrais confirmer que le défi qui nous est lancé par la mondialisation, est porteur de contraintes et d'exigences nouvelles qui ne s'accommodent pas avec l'esprit de rivalité et d'artifices. Nous sommes de plus en plus appelés à réexaminer nos objectifs individuels à court et à long terme, les objectifs

de nos entreprises et de nos organisations respectives , et à réexaminer nos stratégies afin de faire des choix constructifs pour le futur de notre continent a travers celui de la jeune génération.

Nous devons renforcer la confiance en nous-même afin de considérer avec recul la contribution des partenaires comme des leviers qui nous permettent de miser sur nos connaissances, nos expériences, notre expertise et nos ressources propres.

C'est dans cet esprit que je voudrais saluer les efforts des femmes africaines pionnières dans la conception et la gestion de réseaux de solidarité et de soutien aux initiatives individuelles et aux entreprises familiales et informelles. De tels réseaux ont eu un impact incalculable sur des dizaines de milliers de ménages parce qu'ils se sont appuyés sur des valeurs sûres et impérissables, qu'il nous appartient de discerner et de promouvoir.

Mesdames et messieurs,

Je voudrais conclure mon propos en vous remerciant de votre présence ici. ce matin.

Je vous prie, Excellence, Madame le Ministre, d'accepter nos remerciements pour votre presence a nos cotes, et d'être l'interprète de notre reconnaissance auprès de Son Excellence, Madame Irène Ashira Assih, Ministre de des Affaires Sociales, de la Promotion de la Femme et de la Protection de l'Enfance pour son soutien au Projet et à l'organisation de cet atelier.

Que Dieu bénisse le séjour de tout un chacun ainsi que les fruits de nos travaux.

Je vous remercie de votre aimable attention

***ATELIER DE DEVELOPPEMENT ET DE
RENFORCEMENT DES RESEAUX DES
FEMMES ENTREPRENEURS.***

**DISCOURS DE
MADAME LA MINISTRE DELEGUEE
AUPRES DU PREMIER MINISTRE CHARGEE DE LA
PROMOTION DU SECTEUR PRIVE.**

HOTEL MERCURE SARAKAWA

LOME LE 25 JUIN 2001

- Excellence Messieurs les Ministres et chers collègues,
- Honorables Députés de l'Assemblée Nationale,
- Excellence Messieurs les Ambassadeurs du corps diplomatique et représentants des systèmes des Nations-Unies,
- Madame le Directeur du Centre Africain pour les Femmes,
- Monsieur le Représentant de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo,
- Mesdames les chefs d'entreprise,
- Honorables invités,

Mesdames, Messieurs,

Je voudrais avant toute chose vous souhaiter, au nom de ma collègue des affaires Sociales, de la promotion de la Femme et de la Protection de l'Enfance et en mon propre nom, la plus cordiale bienvenue en terre togolaise où je vous invite à vous sentir comme chez vous.

Je voudrais ensuite vous dire combien notre pays s'honore d'abriter ce premier atelier de développement et de renforcement des réseaux des femmes entrepreneurs. En effet, le choix de Lomé pour abriter les présentes assises apparaît comme un hommage de plus, rendu à la femme togolaise dont le dynamisme, et l'esprit d'entreprise, notamment en matière commerciale, ont déjà fait plusieurs fois le tour du monde.

Je voudrais enfin vous exprimer tout l'intérêt que le gouvernement togolais accorde à des rencontres comme celle-ci dont l'importance est réellement à la mesure des enjeux de la promotion de la femme et de l'entrepreneuriat féminin. En effet le rôle prépondérant de la femme et sa très forte présence dans les divers aspects de la vie économique, sociale, culturelle voire politique de la cité, en font une partenaire incontournable dans l'élaboration et la mise en œuvre de toute stratégie de développement durable. Plus spécifiquement, s'agissant de la femme en tant qu'entrepreneur, il est aujourd'hui courant de constater que les activités économiques des femmes, qui vont de la micro-entreprise aux PME/PMI formelles ou informelles constituent une part non négligeable du secteur privé dont la promotion est l'un des facteurs essentiels de la croissance économique.

Voilà pourquoi aujourd'hui, la femme est au cœur de toutes les réflexions et de toutes les stratégies qui touchent au développement dans sa globalité.

Voilà également pourquoi dans sa stratégie globale de développement économique et social qui repose désormais sur le secteur privé, le gouvernement accorde une place de choix à la promotion de la femme et à la promotion de l'entrepreneuriat féminin.

Mesdames, Messieurs,

Au moment où dans nos pays les stratégies de développement durable et de lutte contre la pauvreté accordent ce rôle prépondérant à la femme, il est heureux de constater que les recommandations de la Déclaration de Tokyo ainsi que celles du Forum Afrique-Asie de Bangkok sur la promotion économique des femmes, se mettent en œuvre progressivement.

En effet, c'est en application de ces recommandations que la Commission Economique pour l'Afrique (CEA) à travers le Centre Africain pour la Femme (CAF), poursuit des efforts pour favoriser l'éclosion des réseaux de femmes chefs d'entreprises en Afrique.

A cet égard, il me plaît de saluer l'initiative de cet atelier qui se situe dans le cadre d'un contexte mondial de recherche de solutions pour la consolidation du potentiel entrepreneurial des femmes d'affaires des pays en développement.

Le présent atelier vise donc essentiellement à jeter les bases nécessaires pour la mise en place et le renforcement des réseaux de femmes entrepreneurs, en vue de leur favoriser un meilleur accès à la technologie

et au savoir faire, à la connaissance du marché et à l'information économique.

Mesdames, Messieurs,

Par delà la portée et la noble ambition de la présente rencontre, je voudrais tout particulièrement saluer le processus engagé par la CEA pour le choix des deux sièges du Réseau Sous-Régional de Soutien à l'entrepreneuriat des femmes (R.E.S.E.F.) en Afrique de l'Est et de l'Ouest, respectivement l'Ouganda et le Togo qui seront des plaques tournantes de diffusion des informations destinées aux femmes en matière de développement économique et financier.

Dans cette perspective, chères sœurs chefs d'entreprises de la sous-région et particulièrement du Togo, je vous exhorte à vous constituer en réseau national. Ce faisant, vous pourriez bénéficier des multiples atouts qu'offrent les RESEF notamment :

- le renforcement des capacités de production des entreprises par l'accès aux nouvelles technologies adaptées à leurs besoins ;
- l'appui pour le montage des nouvelles entreprises en offrant un cadre d'apprentissage technique ;

- l'accès à l'information par la mise à disposition de bases de données à l'échelle continentale et internationale ;
- la création d'opportunité de formation, d'échanges, d'exposition et de voyage d'études.

De la sorte, Mesdames- Messieurs, la place de choix qui revient à l'entreprenariat féminin dans nos pays, trouvera sa consécration eu égard à son impact bénéfique sur les conditions de vie des populations ; car, comme j'ai eu à l'exprimer récemment à mes sœurs et mères togolaises chefs d'entreprises, promouvoir la femme et l'entreprenariat féminin, c'est à la fois :

- lutter contre la pauvreté ;
- créer des conditions d'une croissance saine et durable;
- assurer la promotion, la relance et la modernisation du secteur privé ;
- assurer un développement humain durable et auto-entretenu ;
- promouvoir la paix et la stabilité sociales.

C'est pourquoi, la politique du gouvernement togolais en matière de promotion de la femme et l'entreprenariat féminin vise d'une part :

- l'amélioration du cadre et de la condition juridique de la femme et de la jeune fille et la réduction des

inégalités entre les hommes et les femmes dans toutes les domaines ;

- la promotion des activités génératrices de revenu par la mobilisation des ressources financières tant interne qu'externe au profit des activités économiques des femmes ;
- l'amélioration du niveau d'éducation et de la formation de la femme et de la jeune fille par la mise en place d'un fonds et d'une stratégie à la scolarisation des jeunes filles et à la formation des femmes ;
- la promotion du bien-être de la femme et de l'enfant en facilitant l'accès aux soins de santé, à l'eau potable et à l'hygiène ;
- l'intégration de l'approche genre dans tous les programmes et projets de développement ;
- la promotion de l'emploi féminin dans tous les secteurs ;

et d'autre part, la création et la gestion de micro-entreprises et des PME/PMI par des femmes togolaises afin de renforcer le rôle du secteur privé dans l'économie nationale, de diversifier les activités de production, de créer des emplois, de revaloriser les ressources nationales, de densifier le tissu industriel et d'améliorer l'intégration de la femme dans le développement.

Mesdames, Messieurs,

La CEA et le CAF auxquels je tiens à rendre un hommage mérité pour leur œuvre inlassable en matière de développement, peuvent compter sur cette volonté politique du gouvernement togolais sous la houlette de son Président, Son Excellence Gnassingbé EYADEMA, Président en exercice de l'OUA, en vue d'atteindre notre objectif commun, à savoir le développement durable.

Quant à vous, chères sœurs entrepreneurs, je nourris l'espoir que les thèmes de discussion prévues au programme vous donneront l'occasion de consolider votre détermination à œuvrer en réseau, dans l'intérêt pris compris de vos affaires et pour le développement et la prospérité de l'entreprenariat des femmes. C'est à ce prix que la lutte contre le spectre de la pauvreté sera gagnée.

En souhaitant plein succès à vos travaux, je déclare ouvert l'atelier sur le Développement et le Renforcement des Réseaux des Femmes Entrepreneurs.

Je vous remercie.

ATELIER SUR LE DEVELOPPEMENT ET LE RENFORCEMENT DES RESEAUX DES FEMMES ENTREPRENEURS

Lomé, Togo, 25 – 27 Juin 2001

PROPOSITIONS DE FONCTIONNEMENT DU RESEF

Présenté par Paule Koki,
Consultante, Centre Africain pour la Femme
Commission Economique pour l'Afrique

Developpement et Renforcement des réseaux des femmes entrepreneurs

COMMENT LE RESEF PEUT T-IL FONCTIONNER ?

- Quels Services rendre?
- Selon quel calendrier?
- Quels partenaires pour ces services?
- Quels canaux de communication utiliser?

A. SERVICES PROPOSES

Les services proposés découlent des études de faisabilité et ont été exprimés comme besoins par des intervenants précédents. Ils peuvent être regroupés en grands secteurs :

- INFORMATION
- APPUI ET CONSEIL TECHNIQUE
- FORMATION
- FINANCEMENT
- APPROVISIONNEMENT ET COMMERCIALISATION
- CREDITIBILISATION

DETAIL DES SERVICES OFFERTS PAR DOMAINE D'ACTIVITE

INFORMATION

Lettres d'informations
Opportunités d'affaires
Salons, Foires, etc
Annonces
Fiches Commerciales
Service Questions-Reponses

APPUI ET CONSEIL TECHNIQUE

Fiches Techniques
Fiches juridiques
Outils comptables, financiers

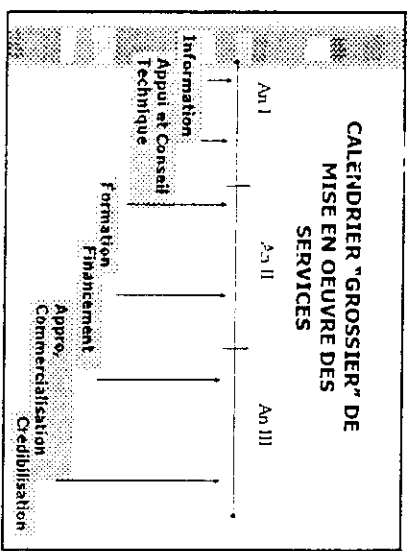
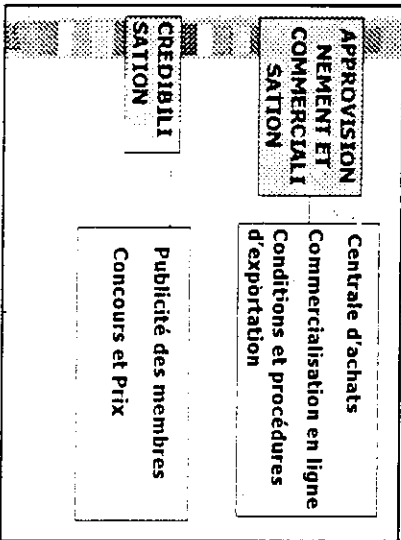
FORMATION

Dossiers de formation
Ateliers

FINANCEMENT

Fonds de garantie
Assistance Montage Dossiers Financement
Appui à la négociation
Recherche de sources de financement

Developpement et Renforcement des réseaux des femmes entrepreneurs



CONTENU DE CHAQUE SERVICE ET PARTENARIATS OU SOURCES D'INFORMATION POUR LA MISE EN ŒUVRE

NB: La recherche de partenariats et des sources d'information sera une des premieres activites des RESEF. Le present Atelier peut aussi Identifier ces partenariats et ces sources d'information

I. VOLET INFORMATION

INFORMATION LETTRES D'INFORMATIONS GENERALES

Contenu
Informations Economiques Générales
Informations Techniques Générales
Changements de législations
etc
Exemples de Partenaires
Gouvernements
Organismes de Promotion
Instituts de Recherche, Technologiques
Partenaires d'Asie
Africa Online, BBC,

INFORMATION OPPORTUNITES D'AFFAIRES

Contenu
Demandes de produits
Offres de produits
Appels d'offre
etc
Exemples de Partenaires/Sources d'information
Chambres de Commerce
Ministeres
Forum Francophone des Affaires
Export-Forum, IZF,
Presse specialisee,etc

Developpement et Renforcement des réseaux des femmes entrepreneurs

INFORMATION
SALONS, FOIRES
Contenu
Dates et lieux de Grands Evenements pouvant interesser les membres
Conditions de Participation
Partenaires/Sources d'information
Chambres de Commerce
Organismes de promotion des Entreprises
Agences et sites internet specialises

INFORMATION
FICHES COMMERCIALES DES MEMBRES ET DES ANNONCEURS
Contenu
Nom Entreprise
Structure Juridique
Date de Création
Effectif
Secteur d'Activité
Contact
Partenaires / Sources d'information
Les Membres
Les Annonceurs

INFORMATION
ANNONCES
Contenu
Recherche de Partenariats
Annonce d'Initiative
Annonces des Partenaires
Vente de materiel
Recherche de personnel
etc
Partenaires/Sources d'information
Les Membres eux-meme
Individus, Organisations non membres

INFORMATION
SERVICE QUESTIONS-REPPONSES
Contenu
Demande specifiques et individuelles
Exemples de Partenaires/Sources d'information
Les Membres eux-meme
Les partenaires et sources d'informations identifiées

II. VOILET APPUI ET CONSEIL TECHNIQUE
--

APPUI CONSEIL TECHNIQUE
DOSSIERS TECHNIQUES
Contenu (Quelques Exemples)
Le Séchage des fruits
Conditionnement et conservation des produits alimentaires
Autres: Gestion d'une boulangerie, entreprise de micro-édition, etc
Partenaires/sources d'information
Instituts agricoles, Partenaires d'Asie, Associations professionnelles, La voie du Paysan, etc
Centres d'aide a la creation d'entreprises

Developpement et Renforcement des réseaux des femmes entrepreneurs

ARTICLES CONSEIL TECHNIQUE

FICHES JURIDIQUES

Contenu

- Choix de la structure juridique,
- Fiscalité,
- Statut des dirigeants,
- Contrats,
- Implantation en Afrique de l' Ouest, etc
- Partenaires/Sources d'information
- Cabinets juridiques/comptables
- Agences de Promotions des PME

ARTICLES CONSEILS TECHNIQUES

OUTILS COMPTABLES, FINANCIERS, PREVISIONNELS

Contenu

- Bilans
- Journal, Livre de comptes
- Plan d'affaires,
- Exemples de Partenaires/Sources d'information
- Agences de Promotions des PME
- Cabinets juridiques/comptables
- Banques
- Sites specialises

B. LES CANAUX DE COMMUNICATION

Pour des raisons de coût, de rapidité de mise en oeuvre et d'efficacité, nous allons privilégier les NTIC (e-mail, Site Internet) comme moyen principal d'opérationnalisation du RESEF sur le plan technique

COMMENT ?

Le e-mail et l'Internet peuvent il être suffisant pour acquérir et diffuser l'information?

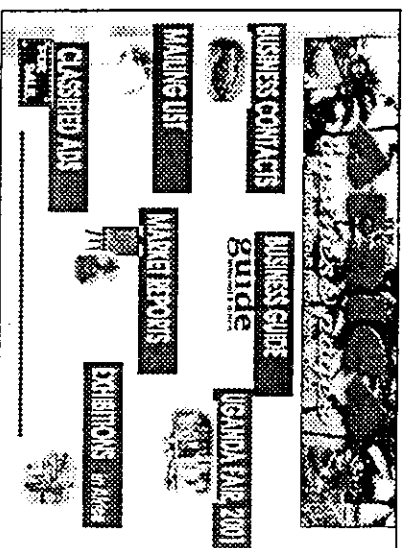
Dans une première phase, OUI

PARCE QUE L' INFORMATION EXISTE EN ABONDANCE SUR INTERNET

Parce que les membres et les partenaires peuvent toujours envoyer un e-mail

QUELQUES EXEMPLES DE L'INFORMATION QUE L'ON PEUT TROUVER SUR INTERNET

Developpement et Renforcement des reseaux des femmes entrepreneurs



Opportunités d'Affaires -- Buy Sell Bulletin Board

Le forum pour les opportunités d'affaires vous permet d'envoyer vos appels d'offres et ou vos besoins en produits et en matériels.

- Recherche de fournisseur de bissap, (hibiscus, sabdarilla)
- Séminaire sur le commerce international -
- Recherche partenaires commerciaux Echalothe séchée -
- Offre de volaille en grande quantité -
- Vente de bureaux d'occasions pour école -

- Offres des mangues maliennes par avion - **SIMAGA, Anadou (0)**
- Nix de Karé - **Turpin**
- 315 MTONS of Sesame seeds available for immediate shipment - /01 (0)
- Turkish products, biscuits, candy, bonbons, chewing-gum, etc. - 02/05/01 (0)
- Recherche de partenaire agricole - **COUDE 02/02/01 (0)**
- IRRIGATION - **AQUA D'OC 01/12/01 (0)**
- Buy sorghum and corn -

- Asian Vegetables (bitter melon, etc.)
- Asparagus (production in tropical climates)
- Avocado
- Baby Corn
- Banana
- Berries
- Birds' Eye Chillies
- Breadfruit

- Mushrooms
- Okra
- Papain
- Papaya
- Passion Fruit
- Passion Pepper
- Pineapple
- Plantain
- Potato
- Pumpkin
- Rambutan

Global Agribusiness Information Network

contact information service from 1999 to 2001

Developpement et Renforcement des réseaux des femmes entrepreneurs

Events Calendar

Oct Fruit/Vegetable Expo 2001: Third International Symposium and Exhibition on Fruit and Vegetable Processing Technology and Industrialization (Yantai, China) This event aims at promoting international technology exchange and cooperation in the field of fruit and vegetable related business, new fruit and vegetable technologies transfer, and the increased use of advanced technology in the industry. For detailed information on this event, visit <http://www.apcc-china.gov.cn/>.

15	PRODUIRE DE L'HUILE DE PALME A L'ECHELLE ARTISANALE	4	Gratuit
16	PRODUIRE DU SAVON A L'ECHELLE ARTISANALE	5	1200
17	COMMENT FUMER LE POISSON	4	500
18	TRAITER LA CREATION DE FORMES DE CONSTITUTION	6	1100
19	L'ART ET LA MANIERE DE SOLICITER DES DEMANDES DE FINANCEMENT POUR SON ENTREPRISE	4	700
20	COMMENT CULTIVER LE GINGEMBRE	5	1200

Thème du jour -

Produits Femmes - France

Réseau de structures d'enseignement et des producteurs-transformateurs de produits assurant la vente directe. Liste des formations possibles dans les lycées agricoles français

RAPROSA

Réseau Africain pour la Promotion du Séchage Agro-alimentaire - Burkina Faso

REAO Réseau de l'Entreprise en Afrique de l'Ouest

Regroupement des entrepreneurs privés de l'Afrique de l'Ouest - Réseau de producteurs artisanaux

REDASS

Réseau Développement de l'Apiculture SubSaharienne - Mali

REMAC

Réseau d'échange sur les petites technologies de transformation du manioc en Afrique centrale - Cameroun

3	PRODUIRE DU GARI A L'ECHELLE ARTISANALE	5	1200
4	PREPARE DU LAIT DE SOJA	4	700
5	PRODUIRE DU PAIN DE RIZ SANS LEVAIN	4	700
6	COMMENT SECHER LA MANCUE	4	500
7	COMMENT SECHER LA BANANE DOUCE	4	500
8	PRODUIRE DU FROMAGE DE PATE CUIE A L'ECHELLE ARTISANALE	6	1000
9	COMMENT FAIRE DE LA CONFITURE D'ANANAS	4	800
10	COMMENT FAIRE DU SIROP DE FRAMBOISE	4	700

Ces exemples montrent

L'abondance et la pertinence de l'information que l'on peut trouver sur INTERNET

Tous les avantages que le RESEF apportera a ses membres

SANS LE RESEF

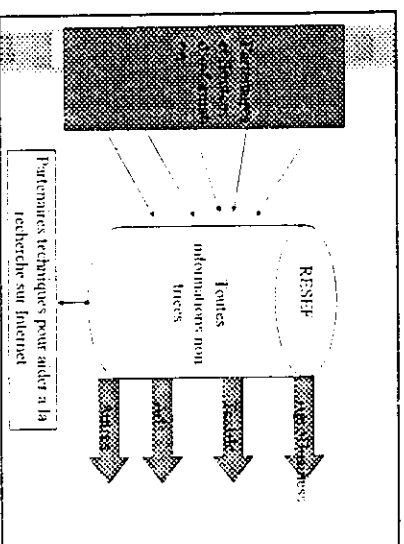
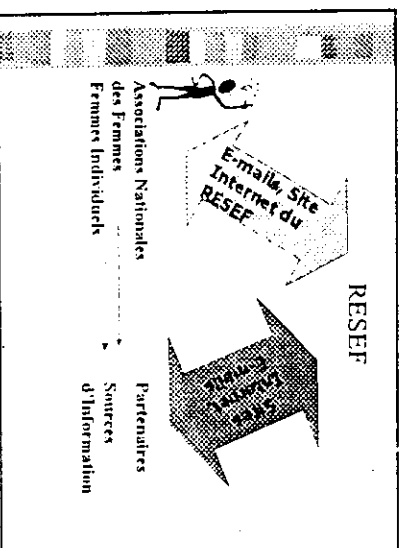
Recherche et distribution de l'information

Partenaires

Sources d'information

• Perte de Temps (cherche, langage, affichage, coûts en communication, coûts en ressources humaines (Personne affectée a la recherche d'informations), Coût du Service obtenu peut être plus élevé, Non connaissance de tous les réseaux intéressants, Informations non traitées, Intérêt moindre des organisations a s'adresser a des individus (Perte de temps, coût du service, etc)

Developpement et Renforcement des réseaux des femmes entrepreneurs



A la difference d'autres Réseau: existants, le RESEF veut distribuer lui meme les informations a ses membres et non pas les laisser "liquider" dans tous les sens

Le site ne sera pas donc une compilation de liens vers d'autres sites mais plutôt une liste de thèmes a sélectionner sur lesquels le membre desire de l'information

Plusieurs informations seront envoyées directement aux membres par e-mail

Avantage de l'envoi par e-mail

L'information n'est envoyée qu'aux membres;

Moins coûteux en temps et en ressources financières pour les membres qui peuvent lire leurs mails off-line

Inconvénient: Si le nombre de membre augmente substantiellement, système peut être lourd à gérer.

Donc phase ultérieure: accès des membres par mot de passe

CONCLUSION

Le RESEF travaillera au minimum avec les Fax, Téléphone, Courriers dans sa première phase

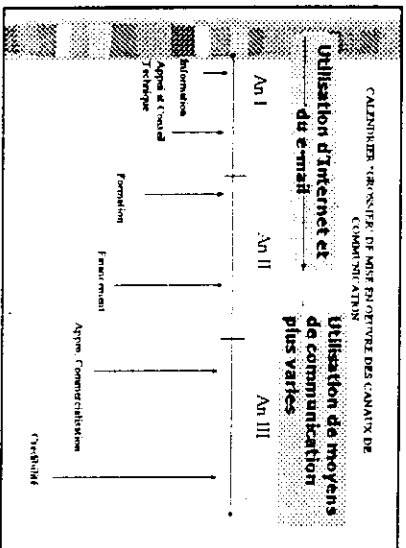
Une des exigences faites aux Membres sera d'avoir une adresse e-mail et de l'ouvrir périodiquement

Deuxième exigence sera de consulter périodiquement le site du RESEF (La périodicité du renouvellement des informations sera communiquée)

Ces moyens de communication pourront évoluer avec le temps et avec l'augmentation des ressources du RESEF

Cette évolution pourra aussi se faire quand le réseau sera plus étendue, les membres auront davantage confiance aux réseaux et seront par exemple prêts à payer davantage de prix pour les services à rendre

Developpement et Renforcement des réseaux des femmes entrepreneurs



FEMMES ET CREDIT

SOMMAIRE

Introduction

- I- Les femmes face aux institutions financières et au crédit
- II- La quête de l'argent : le parcours du combattant
- III- Augmentation du taux de bancarisation

Conclusion

PLAN DETAILLE

Sommaire	Page 2
Note de présentation	Page 4
Introduction	Pages 5-9
I- Les femmes face aux institutions financières et au crédit	Pages 10-18
Obstacles communs à tous les entrepreneurs	
la communication	
obstacles recensés par l'ONUDI	
Obstacles propres à la femme	
II- La quête de l'argent : le parcours du combattant	Pages 19-33
Les étapes	
De mon expérience personnelle	
L'enjeu ou double importance du micro-crédit	
Le clivage Nord-Sud	

PLAN DETAILLE

III- Augmentation du taux de bancarisation

Avoir des garanties Pages 34-39

Fournir des documents comptables

La formation

L'information

Conclusion Page 40

Sources Page 41

Annexes – En France Page 42-47

1. Les intervenants publics
2. Les intervenants privés
 - a) Les institutions financières
 - b) Les interfaces
 - c) Les organismes d'ingénierie

EN AFRIQUE

- FDEA
- CCEI (Mg2)

NOTE DE PRESENTATION

Dans le cadre de l'atelier sur la création et le renforcement des réseaux pour les femmes entrepreneurs organisé par la Commission Economique pour l'Afrique du 25 au 27 juin 2001 à Lomé au Togo.

Cette communication a pour objet de mettre l'accent sur l'accès des femmes aux institutions financières et la possibilité d'augmenter le taux de bancarisation des projets des femmes en Afrique.

La difficulté dans ce genre d'exercice est la globalisation alors que les situations sont particulières.

INTRODUCTION

Le problème du genre a été longuement pris en considération ces dernières années :

La conférence de Beijing 1995

Le sommet sur le Micro-crédit à Washington du 2 au 4 février 1997

La session extraordinaire de l'assemblée générale des nations unies : « les femmes en l'an 2000 : égalité entre les sexes, développement et paix pour le 21^e siècle »

Plus récemment, le 29 janvier 2001, le discours de M. Omar Kabbaj, Président de la Banque africaine de Développement à la séance d'ouverture des assemblées annuelles du groupe de la BAD.

Pour ne citer que ces exemples là.

Malheureusement, malgré toutes ces insistances, la femme reste encore confrontée à d'énormes problèmes dont notamment l'accès au crédit.

L'objet de notre communication va être de comprendre la cause de ces obstacles, analyser les solutions qui ont été apportées grâce notamment aux institutions des microfinances et ensuite nous verrons comment améliorer le taux de bancarisation des projets des femmes.

Il apparaît dorénavant déjà :

La formation de la femme à des techniques professionnelles de gestion

L'information sur les opportunités des nouvelles technologies de communication

La mise en commun des compétences

La capacité de monter de bons projets

La constitution des cautions solidaires comme garantie auprès des institutions financières

Si possible, la présentation des documents comptables...

...

Autant d'éléments à prendre en compte

La femme entrepreneur, n'évoluant pas dans un environnement particulier, est confrontée aux obstacles que rencontrent les entrepreneurs hommes avant de faire face à des obstacles qui lui sont propres.

I- Les femmes face aux institutions financières et au crédit

Tous les entrepreneurs rencontrent des obstacles mais, certains sont propres aux femmes car victimes d'une discrimination liée à leur sexe.

OBSTACLES COMMUNS A TOUT LES ENTREPRENEURS

Problèmes d'accès aux infrastructures, pauvreté des services publics et des infrastructures techniques... (manque d'eau, problème d'électricité....)

Le mauvais état des routes et le manque de moyens de transport qui implique la difficulté d'acheminement des produits dans les zones urbaines et rurales.

La communication :

Les services téléphoniques sont inadaptés voire inexistants, la plupart des entrepreneurs ont opté pour le téléphone portable qui leur offre une certaine liberté mais comporte aussi des frais plus importants. Problème d'accès aux infrastructures, pauvreté des services publics et des infrastructures techniques... (manque d'eau, problème d'électricité...)

L'internet, moyen de communication moderne est pratiquement inaccessible.

Obstacles recensés par l'ONUDI :

Les obstacles sont d'ordre :

Sociologique :

En effet les femmes jouent de multiples rôles dans la famille

Technologiques :

Accès limité aux technologies nécessaires, manque d'information et de connaissances, prix élevés

Productif :

Difficultés pour trouver des sites de production appropriés à des prix compétitifs, connaissances insuffisantes en matière de production, management et du commerce

Organisationnel :

Manque d'organisation et de réseautage à la fois des femmes entre elles et, entre les femmes et les associations d'affaires qui existent

Economique :

L'accès au crédit

OBSTACLES PROPRES A LA FEMME

Alors qu'elles représentent plus de 60% de la main d'œuvre agricole et jusqu'à 80% de la production rurale, les femmes reçoivent moins de 10% des crédits octroyés aux exploitants.

La session extraordinaire de l'assemblée des nations unies a constaté, je cite « bien que la main d'œuvre féminine ait connu une croissance régulière, les inégalités liées au sexe se sont intensifiées partout dans le monde. Les femmes rencontrent toujours des obstacles au Renforcement de leur statut économique et à leur statut de chef d'entreprise ».

L'accès des femmes aux institutions financières est souvent entravée par la discrimination dont elles font l'objet :

La possibilité de se tourner vers une activité indépendante est souvent bloquée par les structures réglementaires et la non-disponibilité de capitaux et de prêts aux fins d'investissements et de démarrage

La majorité des femmes ne peuvent pas fournir de garanties puisqu'elles ne sont pas propriétaires terriens. Or, la garantie qui est régulièrement demandée est le titre foncier.

Les financements bancaires s'appuient sur l'existence d'éléments comptables fiables ce dont ne disposent pratiquement pas nos femmes entrepreneurs : En effet, la PME s'apparente le plus souvent au secteur informel.

Les taux de crédit sont élevés et comme la plupart de nos femmes entrepreneurs ne sont pas reconnues comme appartenant au secteur formel, ces dernières ont recours à l'usure qui a encore des taux d'emprunt plus élevés que dans les institutions financières.

Les institutions financières ne sont pas plus familières au problème. En effet, ce sont des banques qui ont été implantées en Afrique à l'image de leur maison-mère sans tenir compte des réalités locales.

Si l'accès des femmes au crédit a souvent été entravé par des obstacles d'ordre juridique, traditionnel et autres, l'expérience a montré qu'en tant que groupe, elles effectuent toujours leurs remboursements avec plus de rapidité et de fiabilité.

...

L'arrivée du micro-crédit et par voie de conséquence, la micro-finance, démarche fortement soutenue par les organismes internationaux (bailleurs de fonds et autres) est sûrement la solution adaptée aux problèmes que rencontrent les micro-entreprises – encore faut il pouvoir y accéder.

II- LA QUETE DE L'ARGENT : LE PARCOURS DU COMBATTANT

Les étapes :

Pour accéder au financement de son projet, la femme entrepreneur procède souvent en plusieurs étapes qui peuvent être abordées différemment ou successivement suivant la taille du projet :

Etape 1 : La femme utilise ses économies propres ou celles de la famille proche

Etape 2 : Elle s'adresse aux associations, aux tontines, aux usuriers

Etape 3 : Elle s'adresse aux institutions financières

C'est cette dernière étape qui nous intéresse.

L'échec des femmes quant à l'accès aux institutions financières et en particulier au crédit est dû, comme nous l'avons vu plus haut, au manque de garantie et de documents comptables qu'exigent les banques.

Par ailleurs, étant donné que ce sont des micro-projets, les banques ne sont pas intéressées.

Comment contourner cette difficulté ?

Le micro-crédit semble être la solution appropriée

De mon expérience personnelle :

Personnellement, j'ai pu, dans les années 84 à 89, alors que j'étais sous-Directeur chargé des PME – PMI à la société camerounaise de banque, contourner cet obstacle en drainant de l'épargne informelle (tontine) comme garantie dans le secteur formel.

Mon principe consistait à encourager les petits entrepreneurs à s'adhérer à des tontines ou à des associations d'entraide et surtout, d'essayer de prendre le premier tour de la cotisation.

Ces entrepreneurs m'apportaient les fonds que je plaçais sous forme de bon caisse (car c'était le seul produit d'épargne dont nous disposions alors), je nantissais le bon de caisse en faveur de la banque, ce qui me servait de garantie pour donner soit un découvert soit un prêt à l'entrepreneur.

Au fur et à mesure que l'entrepreneur augmentait ses dépôts, j'augmentais son plafond de découvert et, je me rappelle que certains entrepreneurs sont partis de 500 000 FCFA à 60 000 000 FCFA de découvert.

D'un côté, l'entrepreneur avait son financement qui augmentait suite à ses résultats annuels voir ponctuels et, de l'autre côté, la banque n'avait aucune inquiétude quant au remboursement du prêt car en cas de défaillance de l'entrepreneur, on évoque la déchéance des termes et on crédite le compte du client à la banque.

Fort heureusement, je n'ai pas eu recours à cette close.

En ce qui concerne les documents comptables je proposais aux entrepreneurs de tenir un cahier de dépenses et de recettes, ce qui me permettait d'apprécier leur activité.

J'ai toujours cru à la micro-finance comme solution aux problèmes de financement des micro-projets car le micro-financement permet d'assurer durablement une offre de crédit adaptée à des populations qui n'auraient pas accès aux financements bancaires classiques.

Le sommet de micro-crédit le 4 février 1997 à Washington, je cite : « lance une campagne mondiale pour aider, d'ici l'an 2005, 100 millions de familles les plus pauvres du monde, notamment les femmes de ces familles en leur accordant les crédits qui leur permettent d'exercer une activité indépendante en leur offrant d'autres services financiers et commerciaux ».

Ce sommet a promis de créer des institutions en mesure de fournir des services d'épargne et de crédit aux fins d'une activité indépendante. L'opportunité est ainsi donnée aux femmes de financer leurs projets.

La femme entrepreneur va donc s'adresser aux institutions de micro-finance pour obtenir des micro-crédits. Le micro-crédit s'adapte aux structures locales en s'appuyant sur l'organisation sociale, locale, traditionnelle via les systèmes mutualistes autogérés, les caisses villageoises, les coopératives d'épargne et de crédit.

On peut :

Soit : placer une partie de son épargne dans des produits de solidarité. Chaque entrepreneur est membre de la caution solidaire, il est personnellement responsable de son remboursement mais engage la responsabilité du groupe en cas de défaillance.

Soit avoir la caution de bailleurs de fonds, d'ONG, d'organismes de micro-crédits (par conséquent, il faut s'organiser : exemple de COFIDES (coopérative financière pour le développement et l'économie Nord –Sud qui intervient comme caution dans les projets de petits emprunteurs auprès des banques locales.

...

L'enjeu ou la double importance du micro-crédit

L'enjeu que représente pour un emprunteur, son appartenance à un groupe de crédit mutuel devient de plus en plus important à mesure que son épargne augmente, ce qui l'incite à exiger une gestion plus efficace et transparente de fonds.

Dans certains systèmes de micro-crédits, l'épargne accumulée par les membres du groupe sert à octroyer de nouveau prêts à ceux-ci, ce qui permet la création d'un second portefeuille dont les intérêts donnent une source supplémentaire de revenu pour l'emprunteur. Les programmes de micro-crédit stimulent l'épargne et l'accumulation des actifs, services importants offerts par un grand nombre de micro-crédits à leurs membres, qu'ils soient emprunteurs ou pas.

Le fait d'épargner a bien des avantages tant pour l'emprunteur que l'organisme de micro-crédit.

L'emprunteur considère l'épargne comme un moyen de renforcer la sécurité de sa famille, de plus elle lui permet de mesurer ses progrès économiques et, dans le cas des femmes qui n'ont jamais eu leurs fonds propres, une source de grande fierté.

Pour l'institut de micro-crédit, l'épargne peut constituer une source importante de garantie supplémentaire pour courir le risque de non remboursement et accroître le montant disponible pour l'action de prêts, l'épargne en pourcentage du portefeuille.

NB : sachant que ces entrepreneurs ne peuvent prétendre à une retraite, cette épargne pourrait éventuellement être une opportunité de constituer un capital pour la retraite.

Dans la plupart des cas, ces programmes offrent également à leurs clients une combinaison de services et de ressources : service d'épargne, formations, établissement d'un réseau et aide matérielle en font partie.

On estime que les programmes de micro-crédit touchent aujourd'hui quelques millions de personnes très pauvres dans les PVD d'où le bien fondé du micro-crédit.

Depuis 1980, la micro-finance connaît un essor considérable. Les activités de micro-finance sont soutenues et encouragées par les bailleurs de fonds qui ciblent particulièrement les institutions de micro-finance qui ont pour objectif de toucher le plus grand nombre et d'atteindre la pérennité financière.

Le micro-crédit a une double importance :

Instrument de progrès économique et social

Stratégie pour parvenir à un grand nombre d'objectifs connus des principaux rassemblements mondiaux de cette décennie.

Les clients du micro-crédit apprennent combien il importe de conclure des contrats en bonne et due forme et de les respecter, et de recourir à des méthodes qui rendent les banques et les institutions communautaires responsables devant la loi.

De plus, ils se familiarisent avec leur droits en tant que propriétaires d'une entreprise.

Les organisations locales pour pouvoir remplir les conditions requises pour gérer des crédits, elles apprennent qu'elles doivent faire la preuve d'une direction démocratique et de la transparence des systèmes financiers en général.

Depuis que l'accent n'est plus mis sur l'action rapide des crédits subventionnés aux populations mais sur la création d'institutions locales pérennes au service des pauvres, les ONG locales ont commencé à chercher une approche du développement à long terme.

L'exemple du Dr. Mohamed Yunes au Bangladesh (en Asie) a montré la voie avec un projet pilote de crédits de groupe destiné aux paysans sans titre de propriété, sans instruction, devenu par la suite Grameen Bank, compte aujourd'hui 24 millions de clients dont 94% sont des femmes.

En Amérique Latine, Accion a soutenu le développement du crédit solidaire destiné aux petits commerçants en zone urbaine tandis que la fondation Compaval a développé avec succès un système de crédits de formation pour les micro-entreprises individuelles.

Le clivage Nord – Sud

La prise en considération du clivage entre le nord et le sud, entre les riches et les pauvres, de la difficulté d'accéder aux crédits par les plus démunies et des femmes en particulier, a entraîné une mobilisation au niveau international, ce qui a impliqué de la part des bailleurs de fonds des instances internationales d'intervenir et d'appuyer des établissements de micro-finance afin de permettre à la femme entrepreneur, entre autre, d'accéder au crédit.

On constate cependant que 3 à 6% des populations bénéficient de la micro-finance, aussi, quelles peuvent être les solutions pour améliorer l'accès des femmes au crédit.

III- AUGMENTATION DU TAUX DE BANCARISATION

L'amélioration du taux de bancarisation des femmes est un problème au niveau de l'Afrique où la plupart des gens n'ont pas accès au secteur formel. Il faudrait accroître le nombre de clients susceptibles d'être acceptés par les banques en recourant aux méthodes novatrices : les institutions de micro-finance qui desservent économiquement l'actif de la population pauvre.

La femme entrepreneur devra se former, s'informer, présenter des projets fiables, des garanties et des documents comptables. (en passant par l'ouverture d'un compte approprié)

Présenter un projet bancable, bien structuré qu'elle accompagnera de l'étape de l'idée jusqu'à la matérialisation afin de travailler dans le cadre du développement durable.

Ceci suppose l'étude de :

L'aspect technique : Comment on fabrique ?

L'aspect économique : Comment on vend ?

L'aspect financier : Quelle est la rentabilité ?

Avoir des Garanties (pour les petites structures) :

Les femmes entrepreneurs doivent constituer des comptes solidaires comme garantie auprès des institutions financières. Il revient à la femme entrepreneurs ou à son réseau de choisir une structure qui peut recevoir des fonds et qui est représentative au niveau des femmes entrepreneurs : il peut s'agir d'une structure existante (banque ou mutuelle) ou à mettre en place.

NB : Le réseau pourrait se porter garant

Cette structure locale auprès de laquelle on pourrait solliciter des prêts à court terme pour les groupes de femmes organisés (en mutualités, tontines, associations d'entraides). Les entrepreneurs devront accepter d'être solidairement responsables.

Proposer des prêts en fonction des placements effectués par les groupes ou individuellement, ce qui développera le comportement d'épargne chez les emprunteurs (tontine par exemple).

Pour le banquier, l'épargne servira de garantie.

On peut aussi proposer une épargne de 10% du montant des prêts que les emprunteurs reçoivent. Cette constitution sera reversée dans un fonds d'assurance qui servira de garantie aux futurs prêts.

Fournir des documents comptables (pour les moyennes et grandes structurées) :

La femme entrepreneurs doit arriver à fournir des documents comptables viables dans la mesure où les fonds de garantie ne peuvent être accordés qu'après l'évaluation des résultats financiers de l'institution de micro-crédit.

Pour atteindre ses objectifs, la femme entrepreneur doit être informée et formée.

La formation :

L'alphabétisation est indispensable mais la formation peut se faire en langue locale, sans changer l'organisation et avoir rapport avec cette dernière (les tontines, associations...)

Formation à la création d'entreprise et aux mécanismes économiques

Formation à la capacité de monter des projets

formation à la gestion d'entreprises individuelle et collective

formation dans les techniques professionnelles

formation dans les nouvelles technologies. (Mais il faut surtout définir clairement les objectifs et leur utilisation.)

NB : Certaines ONG mettent en forme l'idée pour sortir les projets de formation à la création, à la mise en place des projets, donnent des conseils. Il existe également des logiciels (par zone géographique) d'accompagnement dans ce domaine.

L'information :

Les femmes entrepreneurs doivent avoir accès aux informations relatives aux marchés et biens commerciaux, à la technologie permettant d'améliorer la production du savoir-faire traditionnel.

Faciliter l'accès au crédit des femmes est un problème qui concerne l'ensemble de la société car les bénéfices que pourraient enregistrer leur entreprise auraient des retombées sur l'ensemble de la société d'où la nécessité que les banques baissent les taux de crédits et se familiarisent aux micro-crédit et permettent aux femmes de bénéficier des même conditions de crédit que les hommes.

(voir annexe par quelques intervenants en France et en Afrique)

CONCLUSION

On a constaté par expérience que les femmes remboursent bien leurs prêts. C'est la raison pour laquelle il y a toute une mobilisation des instances internationales, des états (...etc.) pour promouvoir les établissements de micro-finance et faciliter l'accès au micro-crédit.

Il revient à la femme entrepreneur de savoir profiter, grâce à sa ténacité, de toutes les possibilités que les bailleurs de fonds mettent à leur disposition en étant bien formées à la fois individuellement et collectivement et présentant des projets bancables.

SOURCES

Manuel de Micro-finance, une perspective institutionnelle et financière –
Joana Ledgerwood

ONU – sommet sur le micro crédit du 02-04-97 à Washington

ONU – Women Enterprise Experience from Selected Countries

Session extraordinaire de l'assemblée Générale des Nations Unies « les
femmes'en l'an 2000 » : Egalité entre les deux sexes, développement et paix
pour le XXIe siècle.- NY le 05-06-00.

Annexe

Les intervenants du micro financement français

Nous nous contenterons de nous donner une liste qui n'est pas exhaustive sachant que le reseau pourra donner des informations plus détaillées en cas de besoin. Il existe deux sortes d'intervenants : les intervenants publics et les intervenants privés qui comprennent les institutions financières, les interfaces et les organismes d'ingenierie.

I- Les intervenants publics

Le Ministère des affaires étrangères (MAE) qui agit à travers l'agence française de développement et la Proparco.

II- Les intervenants privés

A) Les institutions financières

- 1) Le Centre Internationale du crédit Mutuel (CICM)
- 2) La Société d'investissement et de développement international (SIDI)

B) Les Interfaces

- 1) Epargne sans frontières
- 2) Comité français pour la solidarité Internationale (CFSI)
- 3) Fonds pour la promotion des études préalable, étude transversales, évolution (F3E)
- 4) Planet finance

C) Organisme d'ingénierie

- 1) Groupe de recherche et d'échange technologique (GRET)
- 2) Institution de recherche et d'application des méthodes de développement (IRAM)
- 3) Centre International de développement et de recherche (CIDR)
- 4) Afrique Initiatives
Les Microfinances Africains :
 - FDEA
 - CCEI (Mg2)