



**ATELIER DE FORMATION POUR LA PROFESSIONNALISATION
DES ACTIVITÉS COMMERCIALES DES FEMMES A ZIGUINCHOR
2 – 3 Novembre 2023**

I. CONTEXTE

En Afrique de l'Ouest, les politiques d'intégration sont conçues, les textes sont adoptés et les volontés sont fermement proclamées. En effet, malgré quelques pratiques anormales et illicites observées le long des corridors routiers, l'ambition de faire de la CEDEAO une communauté intégrée et prospère, qui offre à ses citoyens des opportunités durables pour créer des richesses, vivre et se réaliser, est une réalité. La facilitation des échanges, la mobilité des personnes et des capitaux apparaissent comme un outil de croissance et de stabilité politique propice à l'exercice des activités commerciales et au développement des PME/PMI.

Dans de nombreux pays africains, les femmes jouent un rôle significatif dans le secteur commercial. Elles contribuent à la production de biens exportables, tant qu'actrices du commerce transfrontalier que comme gestionnaires et propriétaires d'entreprises actives dans ces échanges. Chaque jour en Afrique, des centaines de milliers de femmes franchissent les frontières pour proposer des produits en provenance de régions où ils sont relativement abordables, qu'elles vendent ensuite dans des régions où la demande excède l'offre.

Cependant, les avantages découlant de l'élargissement des marchés et de la suppression des obstacles commerciaux ne sont pas pleinement exploités par les acteurs économiques, en particulier les femmes impliquées dans le commerce. En effet, le potentiel commercial de l'Afrique est entravé par les contraintes auxquelles les femmes sont confrontées. Leur contribution au commerce reste significativement en deçà de son potentiel en raison de diverses barrières non tarifaires qui pèsent particulièrement sur leurs activités et leurs entreprises. Ces barrières poussent fréquemment les femmes commerçantes et productrices vers l'économie informelle, où le manque d'accès aux financements, à l'information et aux réseaux compromet leur capacité à développer leurs activités.

Avec une participation de 53 % de femmes actives, le secteur informel se distingue nettement +comme un secteur majoritairement féminin dans les pays d'Afrique de l'Ouest.

L'examen des données statistiques disponibles au Sénégal¹ met en évidence la forte représentation des femmes au sein des unités de production informelles.

De plus, des études ont également révélé que la plupart des femmes actives dans le secteur informel ont un niveau de scolarisation relativement faible, avec une moyenne de seulement 2,8 années d'études. On observe que les jeunes filles intègrent l'économie informelle dès qu'elles abandonnent leur scolarité, et elles y demeurent en grande partie en raison du manque de formation dans des métiers exigeant des qualifications spécifiques. Par conséquent, elles accumulent en moyenne 7,4 années d'expérience professionnelle ou d'ancienneté dans leur emploi.

¹ Enquête 1-2-3, Brilleau et al, 2005

Malgré le manque de scolarisation et de formation, ces femmes progressent, acquièrent des expériences significatives, se forment, s'améliorent, et évoluent pour devenir des entrepreneures ou des dirigeantes d'entreprises, aux côtés de femmes ayant bénéficié d'une éducation et d'une formation complètes.

Un certain nombre d'obstacles et de contraintes majeurs dans le domaine du commerce justifie la nécessité de professionnaliser les activités commerciales des femmes :

- La faible organisation des acteurs économiques au sein des chaînes de valeur, combinée au taux élevé d'analphabétisme et de faible niveau de scolarisation parmi les participantes du secteur informel.
- Un manque de connaissance des textes régissant le commerce transfrontalier et des exigences du marché, notamment en termes de volumes, de normes d'hygiène et de qualité.
- La capacité limitée d'investissement qui découle d'un manque d'organisation et d'équipement parmi les acteurs, les empêchant ainsi de tirer parti des opportunités du marché.
- Les difficultés d'accès à un financement approprié.
- L'absence d'actions collectives pour la vente des produits, entraînant une absence de pouvoir de négociation dans les transactions commerciales.
- L'absence d'infrastructures telles que des entrepôts de stockage collectifs pour une gestion plus efficace des stocks en fonction des opportunités du marché.
- Le non-respect des normes, des emballages et du conditionnement.

Ces divers obstacles entravent l'épanouissement et le développement des activités des femmes commerçantes. Dans ce contexte, il est impératif de fournir aux femmes engagées dans le commerce les outils nécessaires pour les initier à la professionnalisation de leurs activités et leur conférer un statut juridique, faisant d'elles des acteurs reconnus de plein droit. Les innovations technologiques, telles que le commerce en ligne et les supports de communication, ainsi que l'accès aux financements et l'attractivité des produits à travers un meilleur emballage, sont autant de leviers qui peuvent contribuer à rentabiliser les entreprises des femmes et à accroître leur autonomie.

C'est dans cette optique qu'est organisé **l'atelier de formation sur la professionnalisation des activités commerciales des femmes empruntant les corridors commerciaux.**

II. OBJECTIFS DE L'ATELIER

Les objectifs de l'atelier sont les suivants :

1. Élaborer un processus visant à professionnaliser les activités du commerce informel, principalement exercées par des femmes. En d'autres termes, l'atelier vise à renforcer les compétences techniques, financières et managériales des acteurs du commerce.
2. Améliorer à la fois la quantité et la qualité de l'accès aux services d'encadrement, d'accompagnement et de développement des petites et moyennes entreprises (PME).
3. Renforcer les opportunités de transformations
4. Initier les femmes commerçantes aux outils numériques.
5. Présenter les étapes de création d'un produit en vue de sa commercialisation, y compris l'utilisation de codes-barres et le respect des réglementations alimentaires (FRA),
6. Faciliter l'accès aux crédits,
7. Enseigner des techniques de conquête de nouveaux marchés.

III. RESULTATS ATTENDUS

Les résultats attendus de cet atelier sont les suivants :

1. Les femmes commerçantes acquièrent la capacité de se conformer aux procédures de formalisation de leurs activités.
2. Elles obtiennent un accès accru aux financements.
3. Elles maîtrisent l'utilisation des supports de communication pour atteindre un public plus large, promouvoir leurs produits, et élargir leur présence sur de nouveaux marchés.
4. Elles connaissent les différentes étapes nécessaires à la mise en circulation de leurs produits, en conformité avec les réglementations en vigueur.

IV. METHODOLOGIE DE L'ATELIER

Cet atelier sera organisé du **2 au 3 novembre 2023 à Ziguinchor (Sénégal)**, avec une durée de deux jours. Il réunira un groupe de 20 participantes, principalement composé de femmes commerçantes.

L'animation de l'atelier sera confiée à des experts nationaux spécialisés dans les domaines abordés. Les présentations seront réalisées à l'aide de supports PowerPoint. Avant le début de l'atelier, un questionnaire sera distribué aux participantes afin d'évaluer leurs connaissances spécifiques dans les domaines couverts par la formation. Les réponses recueillies serviront de base aux experts pour adapter les modules de formation au niveau réel des participantes. De plus, ces réponses permettront d'évaluer les nouvelles compétences acquises à la fin de la formation.

V. DOMAINES DE COMPÉTENCES ET CAPACITES ACQUISES

La formation couvrira quatre domaines de compétences, avec des objectifs de connaissances spécifiques pour chaque domaine :

- 1- Comprendre les avantages que la CEDEAO offre aux femmes commerçantes dans le cadre de leurs activités.
- 2- Présentation du Manuel de professionnalisation des activités des PME-PMI exportatrices détenues par des femmes.
- 3- Maîtrise des procédures pour obtenir l'autorisation de fabrication et de mise en vente d'un produit, y compris l'obtention d'un numéro FRA.
- 4- Comprendre les diverses sources de financement disponibles pour les femmes commerçantes.