



PROGRAMME DES SESSIONS DE FORMATION DES FEMMES ENTREPRENEURES AU DROIT OHADA

Session de Lubumbashi (27 au 29 juin 2017)
Lieu: Institut français

MARDI 27 juin 2017

Jour 1	Entreprendre au féminin : comment créer son entreprise, les solutions et les avantages du droit OHADA
Jour 1	Entreprendre au féminin : négocier, rédiger et sécuriser ses contrats commerciaux / sécuriser ses créances et optimiser la gestion de sa trésorerie grâce aux solutions qu'offrent le droit et la jurisprudence OHADA
Jour 2	Entreprendre au féminin : accéder équitablement au financement des activités des femmes entrepreneures : les difficultés relevées et les pistes de solutions / développer son activité en s'associant aux autres, ouvrant son capital aux investisseurs
Jour 3	Entreprendre au féminin : prévenir et gérer les difficultés économiques de son entreprise en droit OHADA / prévenir et régler autrement les litiges commerciaux, les solutions du droit OHADA / maîtriser le statut juridique du dirigeant social

8 : 3 0 - 1 7 : 0 0	Planning de la journée				
8 : 3 0 - 9 : 1 5	Cérémonies d'ouverture				
	<ul style="list-style-type: none"> - Allocution de bienvenue du Président de l'AEDJ - Allocution de la Présidente de l'Association des femmes entrepreneures - Allocution de Monsieur le représentant du Chef du Service de coopération et d'action culturelle de l'Ambassade de France 				
9 : 1 5 - 1 0 : 3 0	Premier jour	1. Etat des lieux de la connaissance du droit OHADA par les femmes entrepreneures	1.1. L'état de la diffusion du droit OHADA auprès des femmes entrepreneures	1.2 L'état de la culture juridique de l'entreprise auprès des femmes entrepreneures	1.3. Le relevé des besoins en matière de diffusion du droit OHADA auprès des femmes entrepreneures
1 0 : 3 0 - 1 0 : 4 5		Pause café			
1 0 : 4 5 - 1 3 : 0 0		2.Entreprendre au féminin : comment créer son entreprise, les solutions et les avantages du droit OHADA	2.1. Concevoir son business plan : les éléments juridiques à prendre en compte (étude des contraintes juridiques relatives au secteur d'activité concerné, étude de la concurrence, etc.)	2.2. Les critères du choix du mode d'exploitation de son activité : commerçant personne physique ou société commerciale	2.3. Les éléments du statut d'entrepreneur : outils de transition du secteur informel vers le secteur formel / 2.4. L'intérêt de l'immatriculation au registre du commerce et du crédit mobilier
1 3 : 0 0 - 1 4 : 0 0	Pause déjeuner				

14:00 - 17:00	Planning de la journée				
14:00 - 14:20	Deuxième jour	Présentation du résumé des différents sous-thèmes évoqués en avant midi			
14:20 - 15:00		3. Entreprendre au féminin : négocier, rédiger et sécuriser ses contrats commerciaux	3.1. Analyser l'offre de contracter du partenaire, l'accepter ou la révoquer, lire les conditions générales de vente, conclure les contrats d'affaires : ce qu'il faut savoir	3.2. Prévenir les risques d'inefficacité des contrats d'affaires : vérifier les qualités et les pouvoirs des signataires, vérifier leur adaptabilité et leur opportunité économique ;	3.3. Maîtriser le régime juridique des clauses relatives à la responsabilité dans les contrats d'affaires / 3.4. Négocier, conclure et sécuriser le bail à usage professionnel en droit OHADA.
15:00 - 16:30		Travail pratique : Conseils rédactionnels sur la base de quelques modèles de contrats d'affaires / Présentations des différentes administrations parties prenantes à la sécurisation des contrats			

MERCREDI 28 juin 2017

8:45 - 16:30	Jour 2				
8:45 - 10:00	Troisième jour	4. Entreprendre au féminin : sécuriser ses créances et optimiser la gestion de sa trésorerie grâce aux solutions qu'offre le droit et la jurisprudence	4.1. Les solutions de prévention des impayés : connaître le client, sécuriser la relation commerciale grâce aux différentes techniques de garantie offertes par le droit OHADA (savoir prendre des sûretés efficaces)	4.2. Le recouvrement des impayés : recouvrement amiable (relances efficaces, mise en demeure), règlement négocié de l'impayé	4.3. Le recouvrement forcé des impayés : les procédures judiciaires qu'offre le droit OHADA (procédures d'injonction de payer, recouvrement contentieux).
10:00 - 10h20		Pause			
10:20 - 12:30		5. Entreprendre au féminin : accéder équitablement au financement des activités des femmes entrepreneures : les difficultés relevées et les pistes de solutions	5.1. Etat des lieux du traitement bancaire des demandes de financement des activités économiques des femmes entrepreneures	5.2. Les solutions de nature à aider les femmes entrepreneures à accéder aux financements formels	5.3. Les solutions de financement informels à l'œuvre en Afrique subsaharienne (tontine et autres) : comment y accéder, comment les optimiser, comment les sécuriser ?
	Ateliers pratiques : 1. présentation des éléments essentiels d'une demande de financement des activités de l'entreprise 2. présentation de principales sûretés sur la base des modèles d'actes				
12:30 - 14:00	Pause déjeuner				
14:00 - 15:30	6. Entreprendre au féminin : développer son activité en s'associant aux autres, ouvrant son capital aux investisseurs	6.1. Comment ouvrir son capital à un investisseur au moment de la création de la société ? Comment ouvrir son capital à un investisseur en cours de vie sociale ? Comment ouvrir son capital à un investisseur en cas de difficultés économiques sans perdre le contrôle opérationnel de son entreprise ?	7. Entreprendre au féminin : Intégrer la conformité légale dans la stratégie de gouvernance de son entreprise	7.1. Protéger l'entreprise, Prévenir les atteintes à l'image de l'entreprise ; Développer en interne le respect de la réglementation sur la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) ; L'identification des risques juridiques et l'établissement de la cartographie du risque juridique ;	
15:30 - 16:30	Témoignage des femmes entrepreneures sur la pratique de la conformité légale dans leurs entreprises				

JEUDI 29 JUIN 2017

8 : 3 0 - 1 7 : 0 0		Planning de la journée			
8 : 3 0 - 9 : 0 0	Troisième jour	Présentation du résumé des différents sous-thèmes évoqués la veille			
9 : 1 5 - 1 1 : 3 0		8. Entreprendre au féminin : prévenir et gérer les difficultés économiques de son entreprise en droit OHADA	8. 1. Prévenir les difficultés économiques : comment les anticiper, comment les détecter ?	8.2. Traiter les difficultés économiques : les avantages du recours au règlement préventif, les réflexes à développer, maîtriser le régime du redressement judiciaire et de la liquidation des biens des entreprises.	8.3. Les solutions de droit commun indispensables à la prévention des difficultés des entreprises commerciales (délais de grâce, etc)
1 1 : 3 0 - 1 2 : 3 0		Témoignage des femmes entrepreneures sur les techniques informelles de gestion des difficultés économiques et financières des entreprises			
1 2 : 3 0 - 1 4 : 0 0		Pause déjeuner			
1 4 : 0 0 - 1 6 : 0 0		9. Entreprendre au féminin : prévenir et régler autrement les litiges commerciaux, les solutions du droit OHADA	9.1. Anticiper et détecter les litiges commerciaux / Régler les litiges commerciaux par voie de conciliation et de médiation en vue de pérenniser la cohésion avec la clientèle	9.2. Régler les litiges commerciaux en recourant à l'arbitrage : ce qu'il faut savoir, ce qu'il faut éviter et quelles précautions prendre.	9.3. Entreprendre au féminin : maîtriser le statut juridique du dirigeant social Tout savoir sur le statut du dirigeant social en droit OHADA Tout savoir sur le régime de responsabilité du dirigeant social
1 6 : 0 0 - 1 7 : 0 0	Rapport général des travaux et relevé des principaux besoins des femmes entrepreneures Fin des travaux et cérémonie de clôture :				
	<ul style="list-style-type: none"> - Témoignages de quelques femmes entrepreneures participantes - Mots de remerciements de l'AEDJ - Allocution de Monsieur le représentant de l'Ambassadeur de France - Remise des attestations aux participantes 				

Les intervenants :

1. **Maitre Fidèle KYOMBA**, Avocat, formateur en droit OHADA pour l'AEDJ et point focal de l'AEDJ pour le projet de renforcement des capacités des femmes entrepreneures à Lubumbashi
2. **Maître Flora MBUYU**, Avocate au barreau de Lubumbashi, spécialiste des droits de la femme
3. **Monsieur Joseph KAMGA**, consultant formateur en droit OHADA, Président de l'AEDJ

Coordination générale du projet
Joseph KAMGA, Président de l'AEDJ

Avec le soutien institutionnel de



Association pour l'Effacité du Droit et de la Justice dans l'espace de l'OHADA Contact : AEDJ • MDA 14ème • BAL n° 32 •
22, rue Deparcieux • 75014 Paris

Téléphone : +33(0) 681277910 • Courriel : info@aedj.org

RNA : W751211271 - Journal officiel n°0036 du 03/09/2011 (annonce n° 00906) - N° SIRET : 535 246 77100013