



PROGRAMME DES
SESSIONS DE
FORMATION DES
FEMMES
ENTREPRENEURES
AU DROIT OHADA

Session de Kisangani (16 au 18 avril 2015)

Session de Lubumbashi (14 au 16 mai 2015)

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 entrepreneurs : 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

JEUDI 16 AVRIL 2015 KISANGANI – 14 MAI 2015 LUBUMBASHI

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 entrepreneurs - Allocution de Monsieur le Chef du Service de coopération et d'action culturelle de l'Ambassade de France - Allocution du Ministre de la Justice ou son représentant 				
9 : 1 5 - 1 0 : 3 0		Premier jour	1. Etat des lieux de la connaissance du droit OHADA par les femmes entrepreneurs	1.1. L'état de la diffusion du droit OHADA auprès des femmes entrepreneurs	1.2 L'état de la culture juridique de l'entreprise auprès des femmes entrepreneurs	1.3. Le relevé des besoins en matière de diffusion du droit OHADA auprès des femmes entrepreneurs
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	Présentation du résumé des différents sous-thèmes évoqués en avant midi				
14 : 20 - 15 : 00	Deuxième jour	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			
8 : 45 - 16 : 30		Jour 2			
8 : 45 - 10 : 00		4. Entreprendre au féminin : sécuriser ses créances et optimiser la gestion de sa trésorerie grâce aux solutions qu'offrent le droit et la jurisprudence OHADA	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 - 10 : 45		Atelier pratique : présentation de principales sûretés sur la base des modèles d'actes			

VENDREDI 17 AVRIL 2015 KISANGANI – 15 MAI 2015 LUBUMBASHI

10 : 45 - 11 : 00	Pause café				
11 : 00 - 12 : 30	Troisième jour	5. Entreprendre au féminin : accéder équitablement au financement des activités des femmes entrepreneurs : 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 entrepreneurs	5.2. Les solutions de nature à aider les femmes entrepreneurs 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 ?
		Atelier pratique : présentation des éléments essentiels d'une demande de financement des activités de l'entreprise			
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 entrepreneurs sur la pratique de la conformité légale dans leurs entreprises			

8 : 3 0 - 1 7 : 0 0		Planning de la journée				
8 : 3 0 - 9 : 0 0		Présentation du résumé des différents sous-thèmes évoqués la veille				
9 : 1 5 - 1 1 : 3 0		Troisième jour	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		Troisième jour	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 et cocktail de séparation 			

Les intervenants (session de Kisangani et Lubumbashi):

1. **Monsieur Joseph KAMGA**, formateur en droit des affaires OHADA, Président de l'AEDJ
2. **Mme Angélique BUISINE**, formatrice, vice-présidente de la Commission Nationale des femmes entrepreneures de la FEC, chef d'entreprise
3. **Maître Fidèle KYOMBA**, avocat au barreau de Lubumbashi, formateur en droit OHADA, administrateur de l'AEDJ
4. **Monsieur Pierre MALAGANO**, Magistrat, Président du Tribunal de commerce de Lubumbashi
5. **Dr Walid BENHAMIDA**, enseignant à l'Université d'Evry val d'Essonne et à Science Po Paris
6. **Me Christian KAKELE**, avocat au barreau de Lubumbashi, formateur en droit OHADA, administrateur de l'AEDJ
7. **Me Jean Paul KITENGE**, avocat au barreau de Lubumbashi, chef de travaux à l'Université de Lubumbashi

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

Avec le soutien institutionnel de

