- **SOMMAIRE** -

PROGRAMME DES SESSIONS DE FORMATION DES FEMMES ENTREPRENEURES AU DROIT OHADA

Session de Lubumbashi (13 au 15 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 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

MERCREDI 13 MAI 2015 à LUBUMBASHI

8 : 3 0 – 1 7 : 0 0		Planning de la journée			
8 : 3 0 – 9 : 1 5	Premier jour	**Cérémonies d'ouverture** - **Allocution de bienvenue du Président de l'AEDJ** - **Allocution de la Présidente de l'Association des femmes entrepreneures** - **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		**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'entreprenant : 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			
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**			

JEUDI 14 MAI 2015 à LUBUMBASHI

10:45 – 11:00	Pause café				
	Troisième jour				
11:00 - 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 ?**
		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 entrepreneures sur la pratique de la conformité légale dans leurs entreprises**			

VENDREDI 15 MAI 2015 à LUBUMBASHI

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 :** - **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 :

1. **Dr Walid BENHAMIDA,** enseignant à l'Université d'Evry val d'Essonne et à Science Po Paris
2. **Maître Fidèle KYOMBA**, avocat au barreau de Lubumbashi, formateur en droit OHADA, administrateur de l'AEDJ
3. **Monsieur Pierre MALAGANO**, Magistrat, Président du Tribunal de commerce de Lubumbashi
4. **Me Christian KAKELE,** avocat au barreau de Lubumbashi, formateur en droit OHADA, administrateur de l'AEDJ
5. **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

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
AMBASSADE DE FRANCE
EN RÉPUBLIQUE
DÉMOCRATIQUE
DU CONGO

UNIDA OHADA.com

Association pour l'Efficacité 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