

Women Business Center

Le Guichet unique pour le développement des entreprises féminines au Mali

TdRs de la mission commerciale virtuelle dans le cadre de l'encadrement des PME féminines

Préparé par le Coordinateur du Projet	Moussa BOUARE

Novembre 2023

I Contexte et justification :

Le Mali est un vaste pays qui s'étend sur une superficie de 1, 241,328 km carrés. Selon la Banque Mondiale en 2014, la population du Mali était estimée à 15, 768,227 habitants, dont 50,4% de femmes. La population malienne est très jeune, avec près de 65% de moins de 25 ans. Malgré le poids démographique des femmes au Mali (51% de la population). Elargir les opportunités des femmes entrepreneures par des politiques privilégiant l'égalité des sexes, c'est permettre d'avoir un impact positif inattendu en termes de croissance du Pays.

Comparativement aux bénéfices que font les entreprises des hommes, les entreprises appartenant aux femmes enregistrent en moyenne des bénéfices mensuels inférieurs à 38% (selon une étude de la Banque Mondiale réalisée en 2017). Et cette sous-performance s'explique, par plusieurs facteurs qui sont entre autres :

- le manque de capital ;
- le choix du secteur d'activité et les pratiques commerciales.

A ces difficultés qui jalonnent le parcours des femmes entrepreneures s'ajoute aussi :

- Informations peu accessibles, surtout en phase de pré-crédation;
- Barrières d'ordre juridique, réglementaire, économique, technique, socio-culturel;
- Utilisation systématique de jargons techniques, juridiques, fiscaux, etc;
- Dispersion des informations sur plusieurs plateformes ou support;
- Faible capacité à valoriser les opportunités offertes par les TIC dans la diffusion d'information.

Par conséquent, la contribution significative des femmes dans la création de richesse, les inégalités entre les hommes et les femmes persistent et constituent l'une des causes profondes de la pauvreté. En effet, la grande majorité des entreprises féminines exercent dans le secteur informel (73, 5%) de l'économie et elles ne représentent que seulement 5% des chefs qui réalisent plus de 200 millions de chiffre d'affaires. Les femmes ne profitent pas assez des nombreuses opportunités que présentent les secteurs productifs au Mali.

De nombreuses contraintes entravent l'épanouissement des femmes dans le développement de leurs initiatives privées et celui des entreprises féminines qui rendent difficile la survie de leurs entreprises dans un environnement sans cesse plus concurrentiel.

C'est partant de ces constats qu'est né le **WOMEN BUSINESS CENTER, une initiative conjointe d'API Mali et ONUFEMMES** qui a comme principales missions :

- ✓ Appuyer la formalisation et la structuration des entreprises féminines ;
- ✓ Faciliter l'accès à l'information pour les entreprises féminines ;
- ✓ Appuyer le développement des entreprises féminines à bénéficier des opportunités économiques à travers les mises en relation pour un accès accru aux marchés porteurs et aux financements ;
- ✓ Appuyer les entreprises féminines à tirer profit de l'environnement des affaires.



En résumé, il s'agit d'Une Initiative pour l'appui et l'assistance rapprochée à l'Entreprenariat Féminin qui vise à booster le potentiel des entreprises féminines au Mali, à renforcer les capacités entrepreneuriales des femmes entrepreneures et les aider à mieux organiser et gérer leurs entreprises.

Les femmes jouent un rôle clé dans le commerce au Mali et sont essentielles au succès du pays dans l'exploitation de son potentiel commercial. Les femmes apportent une contribution majeure au commerce en participant à la production de biens échangeables en tant que commerçantes transfrontalières et en tant que gérantes et propriétaires d'entreprises impliquées dans le commerce.

Cette activité du Women Business Center permettra de nouer des partenariats commerciales entre les entreprises maliennes et européenne.

II. OBJECTIF GÉNÉRAUX

La présente activité vise à:

1. Renforcer les échanges commerciaux entre le Mali et l'Europe à travers une nouvelle dynamique partenariale virtuelle
2. Améliorer les services de soutien aux entreprises pour les femmes afin d'accroître leur capacité à exporter et à réussir sur le marché italien, dans le but de promouvoir leur autonomisation économique.
3. Promouvoir les opportunités d'investissement

III OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

Les objectifs spécifiques de la mission commerciale consistent à :

1. Favoriser les relations d'affaires entre les entreprises Européenne et maliennes
2. Comprendre la culture et les attentes des entreprises Européenne, en vue d'accroître le volume et la qualité des exportations maliennes vers l'Europe.
3. Fournir des informations et des conseils pertinents pour aider à préparer les exportatrices à interagir avec confiance et succès avec des entreprises italiennes à travers leur plateforme afin d'assurer une meilleure performance des acteurs du secteur des exportations du Mali.
4. Stimuler les flux d'échanges et d'exportations entre le Mali et l'Europe par le soutien aux réseaux de femmes exportatrices du Mali à travers la fourniture d'outils d'accès au marché Européen.

IV RÉSULTAT ATTENDU

1. Les relations d'affaires entre les parties sont établies.
2. Des informations et des conseils pertinents pour aider à préparer les exportatrices à interagir avec confiance et succès avec des entreprises européennes;
3. Les femmes exportatrices du Mali sont outillées
4. Les flux d'échanges et d'exportations entre le Mali et l'Europe par le soutien aux réseaux de femmes exportatrices du Mali à travers la fourniture d'outils d'accès au marché européen sont stimulés.

V LA METHODOLOGIE



L'approche méthodologique sera caractérisée par deux démarches, à savoir la méthode expositive sous forme de présentations (Webinaire) et la méthode participative matérialisée par partage d'expérience vécues, présentation d'exemples, les interactions entre femmes entrepreneurs et l'analyse critique ainsi que des travaux et partage d'expérience. La mission commerciale virtuelle sera assurée assuré par un spécialiste de la Diaspora.

VI LES ACTEURS D'ACCOMPAGNEMENT

ONU-Femmes (bureau du Mali), API-Mali/Women Business Center/PTF

V -PROFIL DES FEMMES ENTREPRENEURES

La mission commerciale virtuelle concernera toutes les femmes porteuses de projet ayant l'ambition d'apprendre d'autres horizons de la vie entrepreneuriale. Elles devront être âgées de 22 à 60 ans et avoir les notions de base pour pouvoir mieux gérer une entreprise et cela dans tous les domaines d'activités.

VI -DATE ET LIEU DE L'ACTIVITE

La mission commerciale virtuelle est prévue pour le 28 novembre 2023 à l'API-MALI dans la salle WBC.

VIII BUDGET:

Néant

Bamako, le 07 novembre 2023

Directeur Général

