



Mille
femmes
FEP



Cégep de la Gaspésie
et des Îles

MEFPT
MINISTÈRE DE L'EMPLOI ET DE LA
FORMATION PROFESSIONNELLE
ET TECHNIQUE



Guide de la femme entrepreneure



En partenariat avec
Canada



COLLÈGES &
INSTITUTS
CANADA



Lien pour la version numérique du guide

Ce guide fournit de l'information générale. il ne remplace pas les conseils d'une autorité sénégalaise compétente, d'une institution financière, d'une professionnelle ou d'un professionnel du droit, de la fiscalité ou de la comptabilité.

Les règles, les coûts, les documents et les programmes peuvent changer.
Avant d'entreprendre une démarche ou de prendre un engagement financier,
je vérifie l'information auprès de l'organisme concerné.

Guide de la femme entrepreneure

Conçu dans le cadre du partenariat institutionnel
Entrepreneuriat féminin du projet *Mille femmes FEP*

Équipe de rédaction

Kathia **DIAMÉ**
Mélanie **MARIN**
Papa Abdou **NDIAYE**
Véronique Stella Adama **NDIONE**
Isabelle **TANGUAY**
Ababacar **TRAORÉ**

Maquette et illustrations : Karim **GANGUE**

Première édition : 2026

Présentation

L'entrepreneuriat féminin au Sénégal regroupe les initiatives économiques créées et dirigées par des femmes, dans des activités formelles ou informelles. Il constitue un levier important d'autonomisation économique et sociale, leur permettant de générer des revenus, de soutenir leurs familles et de contribuer au dynamisme de l'économie locale et nationale.

Cependant, les femmes entrepreneures font face à plusieurs défis, notamment l'accès limité au financement, le manque de formation entrepreneuriale, la prédominance du secteur informel et certaines contraintes socioculturelles. Bien que des programmes et mécanismes d'appui existent, ils restent parfois insuffisants ou difficilement accessibles, en particulier pour celles vivant en milieu rural.

Dans ce contexte, l'élaboration d'un guide destiné aux femmes entrepreneures apparaît comme un outil essentiel pour leur fournir des informations claires, des conseils pratiques et des outils adaptés afin de créer, gérer et développer leurs activités. Ce guide, conçu dans le cadre de **Mille femmes : Je suis Femme, j'Existe, je Participe (FEP)**, un projet financé par **Affaires Mondiales Canada** et mis en œuvre par **Collèges et Instituts Canada**, a été pensé pour les accompagner à chaque étape de leur parcours entrepreneurial.

Pour faciliter son utilisation, ce guide s'adresse directement à la femme entrepreneure en répondant aux principales questions qu'elle se pose durant son parcours. Il constitue aussi un outil pratique pour les personnes ou les structures qui les accompagnent dans ce parcours.

La réalisation de ce guide a été rendue possible grâce à la collaboration de plusieurs partenaires engagés. Il a été élaboré par l'équipe du **Cégep de la Gaspésie et des Îles**, avec l'appui de la **Direction de l'Orientation professionnelle (DOP)**, structure du ministère de l'Emploi, de la Formation Professionnelle et Technique du Sénégal, ainsi que de l'équipe du **Projet d'appui à l'autonomisation économique et sociale des femmes et des jeunes (PAFEJ)**, mis en œuvre par **Développement international Desjardins (DID)**. Leur contribution commune a permis de créer un outil accessible, pertinent et utile pour soutenir les femmes entrepreneures du Sénégal. En valorisant leurs initiatives et en renforçant leurs capacités, ce guide contribue à promouvoir une économie plus inclusive, où les femmes occupent pleinement leur place et participent activement au développement économique et social du pays.



Sommaire

Présentation.....	04
Utilisation du guide de la femme entrepreneure.....	06
Étape 1 - Me connaître pour mieux entreprendre.....	08
Quelles sont mes forces pour réussir ?.....	08
Quels sont mes défis ?.....	09
Qui sont mes alliés ?.....	10
L'entrepreneuriat, est-ce pour moi ?.....	11
Étape 2 - Construire mon offre.....	12
Comment trouver une idée viable ?.....	12
Comment identifier ma clientèle et ses besoins ?.....	13
Comment définir et structurer mon offre ?.....	14
Comment distribuer mon produit ou mon service ?.....	15
Étape 3 - Organiser et gérer mon activité	16
Comment organiser mes tâches ?.....	16
Comment planifier ma production ?.....	17
Comment formaliser mon entreprise ?.....	19
Qui peut m'aider ?.....	20
Étape 4 - Me faire connaître et développer mon activité.....	21
Comment bien communiquer comme entrepreneure ?.....	21
Comment trouver des partenaires et construire mon réseau d'affaires ?.....	22
Comment présenter mon offre de manière convaincante ?.....	26
Comment faire la promotion de mon produit ou mon service ?.....	27
Étape 5 - Gérer mes finances et mobiliser les moyens nécessaires.....	29
Comment financer mon projet d'entreprise ou la croissance de mes activités ?.....	29
Comment suivre la comptabilité de mon entreprise ?.....	32
Comment m'assurer de la bonne gestion de mon entreprise ?.....	33
Étape 6 - Faire évoluer mon entreprise.....	34
Comment faire un diagnostic ?	34
Comment gérer le personnel de mon entreprise ?.....	35
Comment optimiser et innover ?.....	36
Pour la suite.....	37
Les femmes entrepreneures inspirantes.....	38

Utilisation du guide

Femme qui souhaite entreprendre ou qui a déjà des activités génératrices de revenus, ce guide a été conçu pour toi. Il est structuré autour des six grandes étapes que traverse une femme dans son parcours entrepreneurial :

Étape 1 : Me connaître pour mieux entreprendre

Étape 2 : Construire mon offre

Étape 3 : Organiser et gérer mon activité

Étape 4 : Me faire connaître et développer mon activité

Étape 5 : Gérer mes finances et développer les moyens de mon entreprise

Étape 6 : Faire évoluer mon entreprise

Tu peux suivre ces étapes dans l'ordre, ou aller directement à celle qui correspond à là où tu en es aujourd'hui. À chaque étape, tu trouveras des réponses directes aux questions concrètes que tu te poses dans ton parcours : Comment trouver mes clients ? Comment gérer mon argent ? Comment m'organiser ? Comment faire connaître ce que je fais ?

Tout au long des pages, tu trouveras quatre types d'encadrés pour t'accompagner :



Des astuces :

Des conseils pour intégrer les pratiques de développement durable à ton activité.



Des points de vigilance :

Des erreurs fréquentes à éviter pour protéger ton activité.



Des témoignages :

Des femmes entrepreneures comme toi qui partagent leur vécu, leurs défis et leurs réussites. Leurs histoires sont réelles. Tu pourras t'y reconnaître.

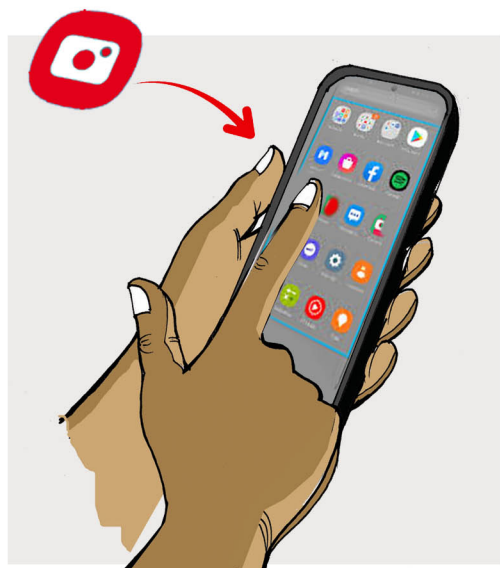


Des outils :

Des fiches pratiques, des exemples ou des ressources, accessibles via des codes QR



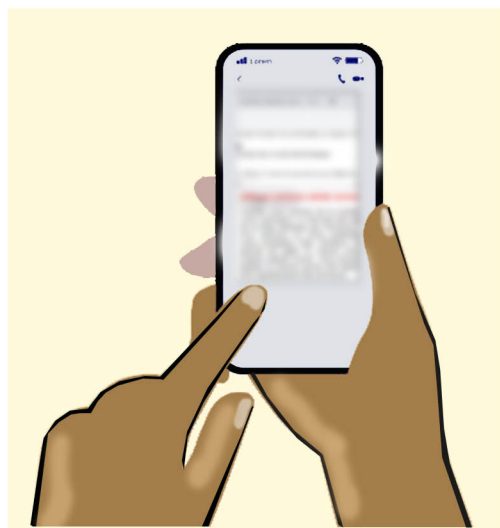
Pour utiliser les outils, c'est simple :



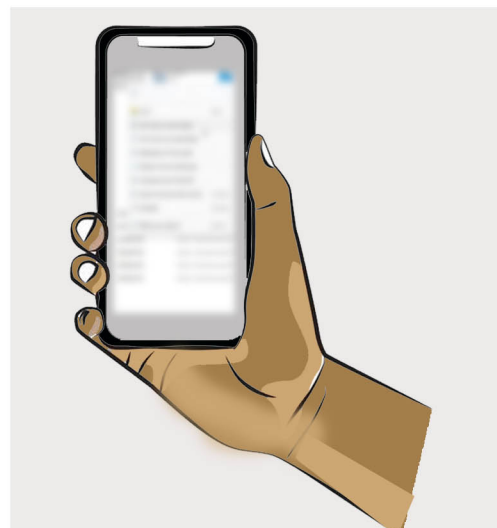
1. Ouvre l'appareil photo de ton téléphone



2. Pointe-le vers le code QR pendant quelques secondes en t'assurant que ton téléphone est connecté au réseau



3. Appuie sur le lien qui apparaît sur ton écran



4. L'outil s'ouvre directement, sans avoir à taper quoi que ce soit

Ce guide a été construit avec soin, en pensant à ta réalité, à tes défis et à tes forces. Il ne prétend pas avoir toutes les réponses, mais il te donne les bases pour avancer avec plus de confiance et de clarté.

Nous te souhaitons un bon parcours entrepreneurial !

Étape 1 - Me connaître pour mieux entreprendre

Prendre le temps de se connaître est une étape essentielle. En identifiant mes forces et mes points à améliorer, je peux avancer comme entrepreneure avec confiance et clarté.

Quelles sont mes forces pour réussir ?

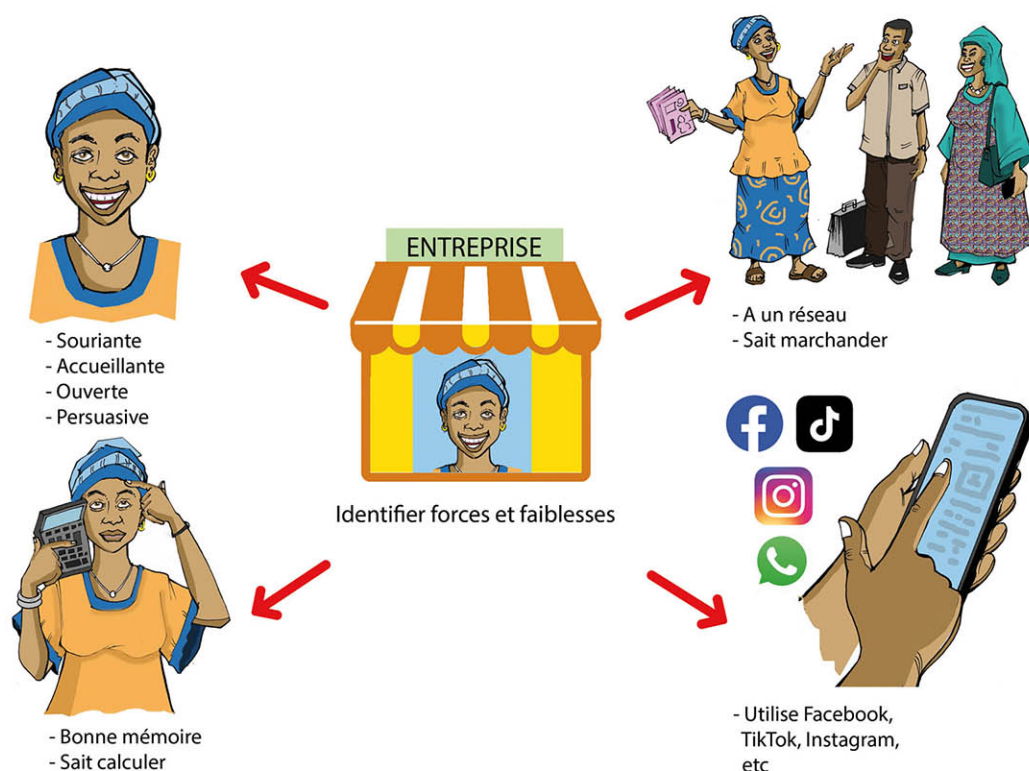
Pour m'aider à répondre à cette question, j'essaie d'identifier :

- Ce que je fais de bien naturellement
- Ce qui me rend différente des autres
- Ce qui me motive à devenir entrepreneure
- Ce qui peut m'aider à réussir



«Au début, ceux qui me voyaient conduire un tracteur ne se gênaient pas pour se moquer. Ils répétaient que ce travail était réservé aux hommes. Ils riaient quand ils me voyaient souder. Je répondais simplement qu'il faut croire en soi, car aucun métier n'est réservé à un sexe lorsqu'il s'agit de subvenir aux besoins de sa famille.»

Rokhaya Ba, installatrice de panneaux solaires



J'identifie mes forces

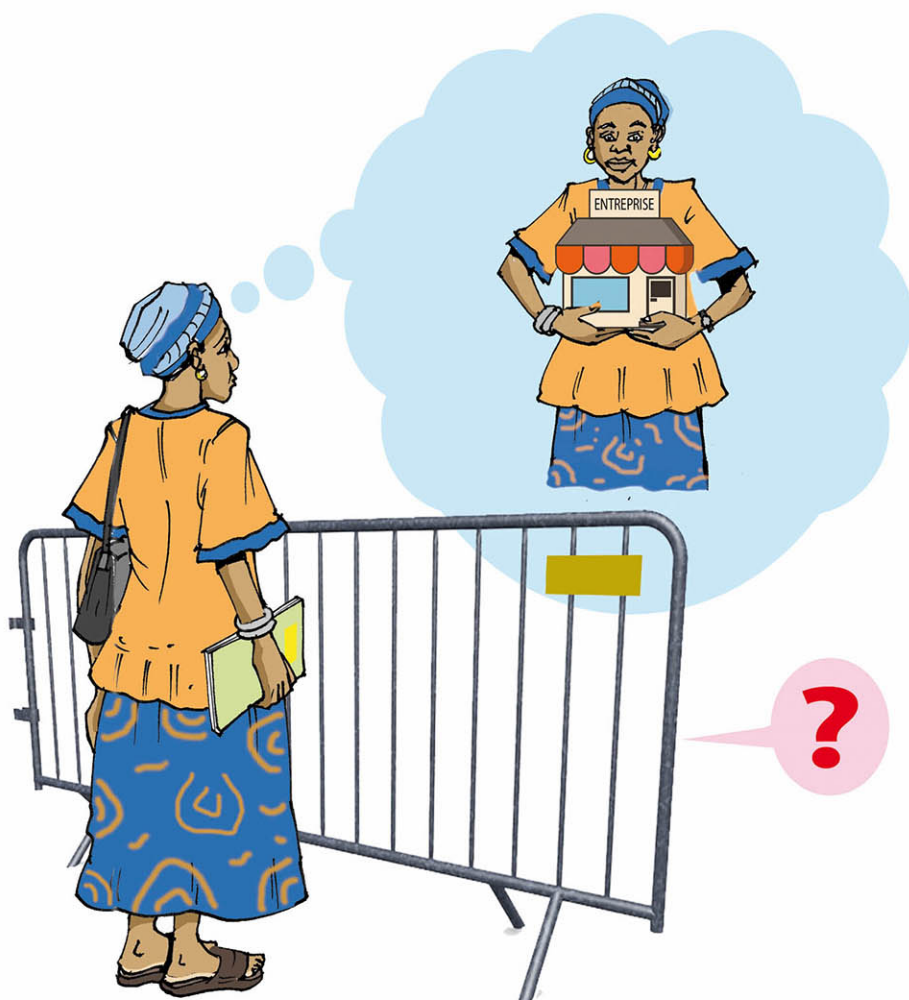
Quels sont mes défis?

Pour m'aider à répondre à cette question, j'essaie d'identifier :

- Ce qui est difficile pour moi
- Ce que je ne fais pas parce que j'ai peur ou honte
- Ce que je peux améliorer



L'outil #1 peut m'aider à distinguer mes forces et mes défis.



J'identifie ce qui me bloque

Qui sont mes alliés ?

Je regarde aussi autour de moi et j'identifie :

- Ces personnes ou ces structures qui peuvent m'aider dans mes défis
- Ces personnes qui peuvent me conseiller ou m'expliquer ce que je ne comprends pas
- Ces personnes qui peuvent contribuer à mon entreprise
- Ces personnes qui peuvent recommander ce que je fais.



« Je bénéficie beaucoup du soutien de ma mère, de mon père et de mes frères. Mon père me rappelle toujours de faire preuve de courage et de détermination et de ne jamais laisser quelqu'un me dire qu'un métier est réservé aux hommes ou qu'une femme doit rester au foyer. »

Farimata Thiam, mécanicienne

Voici une liste de structures qui accompagnent les femmes porteuses de projets d'entreprise :

- Agence Nationale pour la Promotion de l'Emploi des Jeunes (**ANPEJ**)
- Délégation générale à l'Entrepreneuriat Rapide des Femmes et des Jeunes (**DER/FJ**)
- Incubateurs publics ou privés comme **CERIP** Sénégal, Centre d'Incubation d'Entreprises de Femmes et de Jeunes (**CIDEFJ**), **CTIC** Dakar, Jokkolabs ou Teranga Tech Incub (**TTI**)
- Pôle Emploi et Entrepreneuriat pour les Jeunes et les Femmes (**PEEJF**)
- Chambre de commerce et chambre des métiers

Je n'hésite pas à les solliciter pour maximiser mes chances de réussite.



« Ce qui m'a vraiment motivée, c'est la personne qui m'a appris ce métier. Je l'admire profondément. C'était une véritable référence pour moi et je rêvais de devenir comme elle. »

Aissatou Fall Seck, propriétaire d'un salon de coiffure



J'identifie les personnes et les structures qui peuvent m'accompagner

L'entrepreneuriat, est-ce pour moi ?

Avant d'aller plus loin, je prends un moment pour me poser honnêtement cette question : est-ce que l'entrepreneuriat est vraiment fait pour moi ?

Entreprendre, c'est excitant. Mais c'est aussi beaucoup de travail, de responsabilités et d'incertitudes. C'est un chemin qui n'est pas toujours facile et, surtout, ce n'est pas pour tout le monde. Il n'y a aucune honte à reconnaître que ce n'est peut-être pas pour moi.

Donc, avant de m'y engager, j'essaie de comprendre concrètement en quoi consiste la réalité de l'entrepreneuriat. Par exemple, je peux :

- Penser à des personnes ou à des entreprises qui m'inspirent comme modèles.
- Regarder des témoignages vidéo de femmes entrepreneures inspirantes (pages 38 à 40)
- Échanger avec des gens autour de moi qui sont déjà en activité
- Réfléchir aux bénéfices comme aux exigences de l'entrepreneuriat
- Réfléchir à ce que j'ai découvert sur mes forces, mes défis et mes alliés, et me questionner :
 - o Est-ce que je suis toujours enthousiaste et motivée à l'idée de me lancer ?
 - o Est-ce que je me sens prête à m'engager dans cette aventure, même en sachant que ce ne sera pas toujours facile ?

Si ma réponse est oui, même si j'ai parfois des doutes ou que je ne me sens pas encore tout à fait prête, alors je continue. Les prochaines étapes de ce guide sont là pour m'accompagner et me donner les outils dont j'ai besoin pour mener mon projet un peu plus



J'évalue si l'entrepreneuriat me convient

Étape 2 - Construire mon offre

Pour construire une offre, je réfléchis au produit/service que je souhaite proposer et qui répond réellement aux besoins des gens. Voici les questions essentielles à se poser.

Comment trouver une idée viable?

1. Identifier un problème réel ou un besoin non satisfait autour de moi en me demandant :

- Qu'est-ce que les gens se plaignent souvent de ne pas trouver ?
- Qu'est-ce qui rend la vie difficile pour les gens autour de moi ?
- Est-ce que plusieurs personnes ont ce problème ?
- Est-ce que les gens paieraient pour que ce problème soit réglé ?



J'observe mon environnement

2. Valoriser mes compétences et les ressources disponibles autour de moi :

- Qu'est-ce que je sais bien faire ?
- Quelles sont les ressources facilement disponibles autour de moi que je pourrais transformer en produits que les gens recherchent ?



L'économie circulaire comporte plusieurs avantages pour l'entrepreneure en démarrage comme pour celle plus expérimentée. C'est une façon de produire en évitant le gaspillage. Elle permet de préserver les ressources tout en me faisant économiser. Par exemple, je pourrais trouver une façon d'utiliser à moindre coût ce qui est rejeté ou délaissé dans ma communauté pour en faire un nouveau produit ou vendre les résidus de mon entreprise pour qu'ils soient transformés.

3. Tester mon idée à petite échelle pour vérifier sa viabilité

Je commence petit pour voir si ça fonctionne. Par exemple, avec 3 ou 4 clients pendant quelques semaines. Si les gens reviennent, c'est bon signe ! J'augmente mes activités peu à peu.



« J'ai commencé cette activité avec un simple carton de poussins en 2021. C'est en 2022 que j'ai pu construire mon poulailler. »

Ramatoulaye Diedhiou, avicultrice

Comment identifier ma clientèle et ses besoins?

1. Définir clairement ma clientèle ciblée en me demandant :

- À qui s'adressent mes produits/services ? À des individus, des groupes, des entreprises ...
- Si mon produit/service s'adresse à des individus, est-ce que je peux les regrouper en catégorie ? Par exemple, les jeunes écoliers, les mères de famille, les gens sportifs...



J'identifie ma clientèle et ses besoins

2. Questionner certains individus de ma clientèle cible en leur demandant :

- Leurs habitudes d'achat ? Par exemple, s'ils n'achètent pas déjà le produit/service que je désire offrir, je peux leur demander pourquoi. S'ils l'achètent déjà, je peux leur demander : Où l'achètent-ils ? Combien de fois par mois ? Combien dépensent-ils pour ce service/produit ? Pourquoi achètent-ils une telle marque ou un tel produit plutôt qu'un autre ?
- Leurs attentes face au produit/service que je souhaite offrir ? Par exemple, si je souhaite vendre de la compote de fruits, je peux leur demander leurs saveurs préférées. Ou si je veux offrir un service de manucure, je peux leur demander le prix qu'ils sont prêts à payer
- Leurs contraintes ? Par exemple, ont-ils un budget limité ou une difficulté à se déplacer ?
- Leur intérêt pour acheter le produit/service que je souhaite offrir ? Je peux même leur proposer de tester mon produit/service

Les réponses à ces questions me permettront de mieux adapter le produit/service que je souhaite offrir à ma clientèle cible.



«Peu après le lancement, un client nous a contacté via une publication Facebook. Nous pensions qu'il était à Diourbel, mais il se trouvait en réalité à Dakar. Nous avions déjà acheté les produits et préparé la commande... Nous n'avions personne à qui vendre cette commande. Alors plutôt que de la perdre, nous avons décidé de la distribuer aux personnes de notre entourage afin qu'elles découvrent nos plats.»

Nogaye Mbodj, restauratrice et gérante des Délices de Salla

Comment définir et structurer mon offre?

1. Définir l'identité de mon entreprise en me demandant :

- Quelle est ma mission, c'est-à-dire la raison d'être de mon entreprise?
- Quel est mon ambition ou mon plus grand rêve pour l'avenir de mon entreprise?
- Quelles valeurs ou quels principes guideront mes actions et mes décisions ?

2. Adapter le produit/service en fonction de l'identité de mon entreprise et des besoins identifiés.

3. Déterminer ma proposition de valeur, c'est-à-dire les raisons pour lesquelles les gens devraient choisir mon offre. Pour y arriver, je me demande :

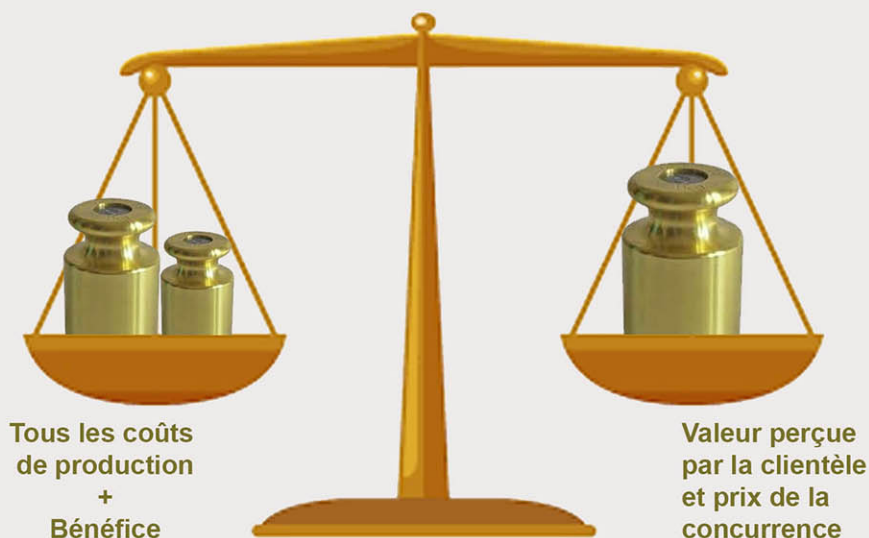
- Quelles sont les caractéristiques de mon produit/service ?
- Comment se distingue-t-il des produits/services offerts par la concurrence ?
- Comment mon offre apporte-t-elle une solution aux besoins ou aux problèmes de ma clientèle ?

4. Fixer un prix juste, c'est-à-dire un prix qui :

- Couvre l'ensemble de mes dépenses (matières premières, emballage, transport, temps de travail, location d'un local...) et me permet de faire un bénéfice
- Est acceptable pour la clientèle selon la valeur qu'elle donne à mon produit/service (qualité, bénéfices...) et les prix proposés par la concurrence



Lors de mes réflexions, je pense aux différents impacts de mon entreprise sur mon entourage, sur ma communauté et même sur les futures générations. Je pense aux impacts économiques, sociaux et environnementaux. Je souhaite maximiser les impacts positifs et minimiser les impacts négatifs.



Je fixe un prix juste

Comment distribuer mon produit ou mon service?

1. Choisir les canaux de distribution, c'est-à-dire les moyens et les lieux que je vais utiliser pour vendre mon produit/service à ma clientèle :

- ☐ Directement en faisant du porte-à-porte auprès de ma clientèle cible
- ☐ Directement chez moi ou dans mon lieu de production (ma clientèle va se déplacer selon ses besoins)
- ☐ Directement en boutique ou au marché du village ou du quartier
- ☐ Directement avec un service d'abonnement ou de commande via internet, les réseaux sociaux ou par téléphone (ma clientèle récupère sa commande et/ou j'offre le service de livraison)
- ☐ Indirectement en vendant mes produits à d'autres personnes qui vont se charger de la vente auprès de la clientèle (par exemple, au supermarché ou en boutique)
- ☐ Autre : _____

Je peux choisir plus d'une façon de vendre mon produit/service.



«Nous avons commencé petit à petit. Sans local au départ, nous avons opté pour la vente en ligne. Nous partageons nos menus sur les réseaux sociaux et les gens commandaient directement.»

Nogaye Mbodj, restauratrice et gérante des Délices de Salla



Je distribue mon produit en faisant du porte-à-porte

2. Organiser la logistique en me demandant :

- Où vais-je entreposer les matières premières et les produits finis ?
- Comment vais-je transporter les matières premières dont j'ai besoin et les produits finis vers les lieux de vente ?
- Vais-je offrir un service de livraison ? Si oui, dois-je employer quelqu'un ? Dois-je acheter un véhicule ?

3. Tester et ajuster les canaux de distribution au besoin



«Imaginez qu'il faut livrer une commande pour un séminaire à 10 h, mais que le taxi qui doit assurer la livraison arrive seulement à 10 h 30. Ce manque de ponctualité n'est pas professionnel et peut décourager un client qui risque de se tourner vers la concurrence.»

Nogaye Mbodj, restauratrice et gérante des Délices de Salla

Étape 3 - Organiser et gérer mon activité

Dans la vie, nous avons beaucoup d'occupations : les enfants, la famille, le travail, les responsabilités... Pour réussir en entrepreneuriat, il est important d'apprendre à gérer son temps et ses priorités.

Comment organiser mes tâches?

- Noter mes tâches à faire dans un cahier ou agenda pour ne pas les oublier
- Débuter ma semaine en identifiant les tâches à faire, les classer en ordre d'importance, puis voir à quel moment je pourrai les faire dans la semaine – ne pas oublier de me prévoir du temps pour mes responsabilités familiales et du temps pour moi pour éviter l'épuisement
- Débuter ma journée en identifiant trois tâches urgentes ou importantes à faire (par exemple, préparer les commandes, acheter les ingrédients et appeler un client)
- Terminer ma semaine par un petit bilan en me demandant :
 - o Qu'est-ce qui a bien marché ? Qu'est-ce que la clientèle a aimé ?
 - o Qu'est-ce qui a été difficile et comment me faciliter la tâche une prochaine fois ?
 - o Qu'est-ce qu'il me reste à faire et que je dois prioriser la semaine prochaine ?
 - o Qu'est-ce que je peux améliorer la semaine prochaine ?



Je planifie ma semaine

Comment planifier ma production ?

La planification est importante dans une entreprise de production parce qu'elle me permet de :

- Préparer la bonne quantité de matières premières
- M'assurer que les personnes dont j'ai besoin sont disponibles
- Produire la bonne quantité pour répondre aux besoins de ma clientèle sans gaspiller d'argent
- Mieux distribuer les tâches de production dans l'année pour répartir le travail et ne pas m'épuiser

Pour m'aider dans ma planification, je dois connaître le cycle de production de chacun de mes produits :

- Quelles sont les étapes nécessaires pour fabriquer chacun de mes produits?
- Combien de temps prend chacune de ces tâches? Quelle étape prend beaucoup plus de temps? Comment éviter qu'elle ralentisse la production?
- Est-ce que j'ai besoin de gens pour m'aider ? Sont-ils en mesure d'effectuer toutes ces tâches ou certaines demandent-elles une compétence précise?
- Est-ce que tous les équipements dont j'ai besoin sont accessibles et bien entretenus?
- Combien de produits finis ai-je besoin?
- Quelles sont les matières premières dont j'ai besoin? Sont-elles facilement accessibles?
- Est-ce que j'ai un endroit pour entreposer mes produits finis?



Je planifie ma production

Lorsque j'ai répondu à toutes ces questions, il est plus facile d'organiser la production efficacement.

Je m'assure aussi de faire un suivi régulier du stock disponible (matières premières et produits finis) et de conserver une réserve pour éviter les ruptures de production ou de vente. Lorsque ma réserve est entamée, je passe une commande ou je débute une production. Ça me permet d'éviter les situations délicates comme un retard de livraison, une commande importante inattendue, la réparation d'un équipement qui ralentit la production...



Je fais un suivi régulier du stock



En tant que femme entrepreneure, j'ai le pouvoir de faire une différence en adoptant des comportements écoresponsables : Est-ce que j'achète des produits locaux ? Ai-je un souci de limiter mes déchets ou mon utilisation de l'énergie ? Est-ce que je peux réutiliser autrement des objets dont je ne me sers plus ? L'emballage que je choisis pour mon produit est-il nécessaire et/ou biodégradable ? Ces petits gestes sont bons pour la planète, mais aussi pour mon entreprise : ma clientèle les remarque et les apprécie. En produisant de façon responsable, je montre que l'on peut réussir en affaires tout en prenant soin de notre environnement.



L'outil #2 présente des exemples d'outils de planification de production.



L'outil #3 me propose un registre des stocks pour faciliter le suivi.



« Au début c'était très difficile, les matières premières étaient rares et nous ne pouvions produire que lorsqu'elles étaient disponibles. »

Marème Aidara, propriétaire d'une entreprise de production de savon

Comment formaliser mon entreprise ?

Formaliser son entreprise est important pour :

- Accéder aux financements bancaires, à des programmes de subventions et à des marchés plus importants via des appels d'offres publics et privés
- Augmenter sa crédibilité auprès de la clientèle et des partenaires potentiels
- Obtenir une couverture auprès de la Caisse de sécurité sociale et de l'Institut de prévoyance retraite du Sénégal

Voici les étapes à suivre pour formaliser une entreprise :

1. Choisir la forme juridique de mon entreprise
2. Réaliser les formalités de la création de mon entreprise
3. Régulariser la situation fiscale de mon entreprise
4. S'enregistrer pour obtenir le régime social adapté à mon entreprise
5. Disposer d'un système comptable fonctionnel
6. Se conformer aux normes et obtenir les autorisations nécessaires à mon activité



Je formalise mon entreprise

L'outil #4 m'aide à choisir la forme juridique d'entreprise la plus adaptée pour moi.



L'outil #5 me permet de connaître, pour chacune des étapes de la formalisation, les autorités compétentes, les coûts et les documents requis.

L'outil #6 me donne des indications pour obtenir l'autorisation FRA.



«Lorsque vous obtenez vos papiers, les gens vous font davantage confiance.»

Colette Bianquinch, propriétaire d'une entreprise de transformation de produits locaux

Étape 4 - Me faire connaître et développer mon activité

Pour développer mon entreprise, il est important de savoir comment parler de mes services ou de mes produits avec confiance. Ça me permet d'attirer une nouvelle clientèle et de trouver des partenaires qui peuvent m'aider à aller plus loin.

Comment bien communiquer comme entrepreneure ?

Quand on est entrepreneure, la communication est très importante. Il s'agit d'un outil essentiel de promotion et de négociation auprès de ma clientèle et de mes partenaires et même d'un outil de gestion auprès des personnes qui travaillent pour moi. Voici quelques astuces pour améliorer ma communication :

Maintenir une posture ouverte pour inspirer la confiance.



Utiliser un vocabulaire simple et parler clairement

Adopter l'écoute active pour démontrer mon intérêt

Je communique sur mes activités

Devant des situations délicates, comme des négociations difficiles ou même des conflits, il est important de rester calme et respectueuse. Je dois alors :

- **Énoncer des arguments et proposer des compromis** qui tiennent compte de mes objectifs et de mes limites, mais également des besoins et des contraintes de l'autre personne
- **Rester ouvert et préserver la relation**, même si tout n'est pas réglé

Comment trouver des partenaires et construire mon réseau d'affaires ?

En tant qu'entrepreneure, il est important de construire un réseau d'affaires et de l'entretenir parce qu'il permet de :

- Me faire connaître et augmenter ma clientèle
- Rencontrer des personnes avec qui je pourrai collaborer pour réduire les coûts ou les risques, créer de nouveaux produits, trouver de nouveaux clients ...
- Apprendre des autres et partager nos expériences

Mon réseau d'affaires est constitué de différentes personnes ou structures en lien avec mon activité :



Je construis et j'entretiens mon réseau d'affaires



« J'ai réussi à trouver des partenaires et à participer à des foires internationales. On y apporte nos produits pour les présenter et les revendre aussi. »

Mariama Ba, agricultrice

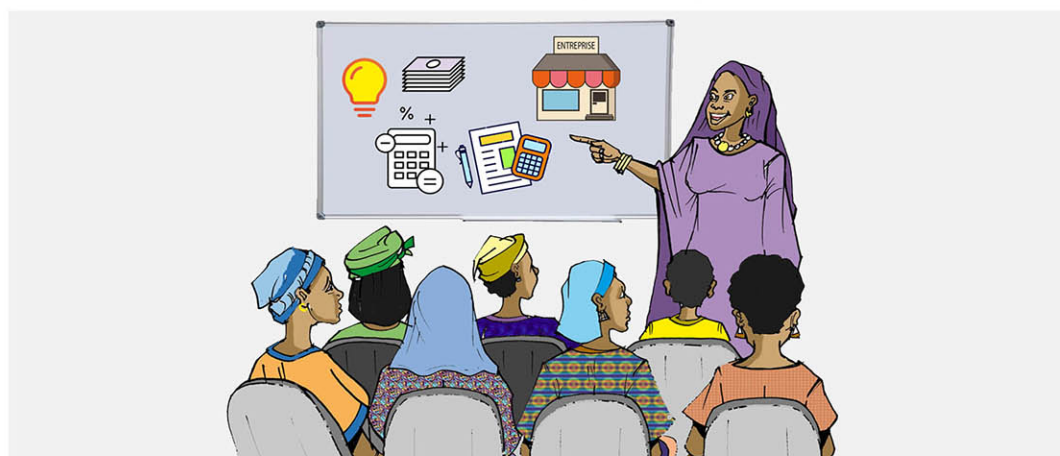
Voici quelques astuces pour élargir ou entretenir mon réseau d'affaires :

- Participer régulièrement à des événements ou activités favorisant le réseautage comme des foires, des marchés, des réunions



Je participe à des foires

- Devenir membre d'associations ou de réseaux professionnels
- Organiser des événements comme des ateliers, des journées portes ouvertes ou des démonstrations pour élargir et fidéliser ma clientèle



Je participe à des réunions

- M'assurer de faire un suivi à la suite d'une rencontre ou d'une discussion avec un client ou un partenaire potentiel
- Appeler ou visiter des partenaires potentiels pour leur présenter mon offre de produits/services
- Définir clairement les rôles, les responsabilités et les attentes avec mes principaux partenaires
- Maintenir une relation de confiance en étant transparente sur les prix, les conditions, les délais et mes engagements

- Respecter mes engagements auprès de mes clients et partenaires
- Établir une liste de mes clients avec leurs contacts et leurs préférences
- Avoir des programmes de fidélisation pour ma clientèle comme des cartes fidélité, des offres exclusives



Je respecte mes engagements auprès de mes clients et partenaires

- Maintenir des échanges réguliers avec mes partenaires ou clients importants
- Faire des appels après-vente après une transaction importante
- Inviter ma clientèle à me faire un retour sur son expérience et faire des ajustements, au besoin



J'établis une liste de mes clients avec leurs contacts et leurs préférences



On ne doit pas seulement rechercher de nouveaux partenaires, on doit s'assurer de préserver et entretenir son réseau d'affaires déjà en place. C'est un processus continu. Il est moins coûteux de garder une cliente fidèle ou un fournisseur fiable que d'aller en trouver des nouveaux.



Si le développement durable fait partie de l'identité de mon entreprise, je n'hésite pas à le mettre en valeur lors de ma recherche de partenaires ou dans mes activités de promotion. Les gens qui partagent ces valeurs vont souhaiter m'encourager en achetant mes produits ou mes services plutôt que ceux de la concurrence. Certaines personnes pourraient même avoir envie de travailler avec moi pour cette raison précise. En favorisant les partenariats avec des gens ou des organisations qui s'engagent pour un développement économique plus vert et inclusif, mon impact est encore plus grand.



« Quand nous ne sommes pas sur le terrain, je retourne à la boutique : j'y conseille les clients, je vends et cela me permet de rencontrer des personnes qui veulent équiper leurs maisons en énergie solaire. »

Rokhaya Ba, installatrice de panneaux solaires

Comment présenter mon offre de manière convaincante ?

Devant des clients ou des partenaires potentiels, je dois être en mesure de présenter mon offre en moins de 2 minutes. Voici les éléments que je devrais communiquer :

Voici un exemple d'une présentation commerciale :

Éléments	Exemple
1-Accroche Une phrase qui capte l'attention	Savez-vous que le beurre de karité est utilisé dans plus de 60 % des produits cosmétiques dans le monde, mais que peu de producteurs africains en tirent des bénéfices ?
2-Présentation Qui je suis et ce que je fais	Je suis Mariama Mballo, l'une des fondatrices du GIE « Pure Karité Sénégal », une entreprise sénégalaise engagée dans la transformation artisanale et durable de la noix de karité.
3-Problème Le problème ou le besoin identifié	Beaucoup de producteurs locaux vendent la noix de karité brute, ce qui les prive de bénéfices importants liés à la transformation. Cela limite leurs revenus et ceux de leurs villages.
4-Solution Les caractéristiques de mon produit/ service, ses bénéfices, avantages et comment il apporte une solution	Au GIE « Pure Karité Sénégal », nous transformons la noix de karité en différents produits comme du beurre pur, des savons, des baumes et des crèmes. Tous nos produits sont entièrement naturels et respectueux de l'environnement. Ils répondent à la demande croissante pour des cosmétiques éthiques et durables. Notre production est 100% locale et favorise l'autonomisation des femmes de mon village.
5-Appel à l'action Planifier une prochaine rencontre pour une discussion plus approfondie	Je serais ravie de vous accueillir dans notre boutique pour vous présenter nos produits. Quand pouvons-nous organiser une démonstration ?



Je présente mon produit

Pour être persuasive, je m'assure de :

Mettre de l'avant les bénéfices
de mon produit/service

Cette compote
vous fera sauver
beaucoup de temps
en cuisine

Créer un lien émotionnel

Cette compote goûte
la vraie saveur des fruits frais
de chez nous



Utiliser des preuves
et des chiffres
pour renforcer
la crédibilité

Plus de 100 clientes
nous font déjà confiance

Connaître mon produit/service
et ma clientèle
pour répondre aux questions
avec crédibilité

Cette compote est enrichie
de fer et de zinc
pour favoriser la croissance
des bébés

Préparer des réponses
aux objections les plus fréquentes

Elle est un peu plus chère,
mais c'est parce qu'elle ne contient
aucun produit chimique,
que des produits frais
et bons pour la santé

Comment faire la promotion de mon produit ou mon service ?

Il existe plusieurs façons de faire la promotion de mon produit/service. À partir de la liste ci-dessous, j'identifie les activités que j'utilise déjà ou que je souhaite mettre en place pour faire connaître mon produit, en gardant en tête le profil de ma clientèle cible :

Promotion traditionnelle :

- ☐ Flyers et affiches dans les zones stratégiques
- ☐ Participation à des foires et marchés locaux
- ☐ Promotions en boutique (réductions, offres groupées)
- ☐ Programme de parrainage (récompense pour chaque nouveau client apporté)
- ☐ Offres de fidélisation (cartes de fidélité, remises pour clientèle régulière)
- ☐ Organisation d'événements (lancement de produits, ateliers, dégustations, démonstrations)
- ☐ Appels personnalisés pour informer des nouveautés
- ☐ Jeux et concours (en ligne ou en magasin)
- ☐ Packs de produits à prix réduit
- ☐ Autre - Précisez :



J'organise des activités de promotion

Promotion digitale :

- ☐ Publications régulières sur les réseaux sociaux (au moins 1 à 2 fois/sem.)
- ☐ Campagnes promotionnelles (publicité ciblée sur Facebook/Instagram)
- ☐ Création de contenu vidéo (démonstrations, témoignages clients)
- ☐ Groupes WhatsApp ou Facebook pour créer une communauté
- ☐ Partenariats avec influenceurs locaux
- ☐ Autre - Précisez :



Faire la promotion de mon entreprise via les réseaux sociaux est intéressant parce que c'est peu coûteux et accessible, pour moi et ma clientèle. Mais je reste vigilante sur les réseaux sociaux, car je peux facilement y perdre du temps précieux ou devenir une cible pour les arnaques.



L'outil #8 explique comment créer une page *WhatsApp Business*.

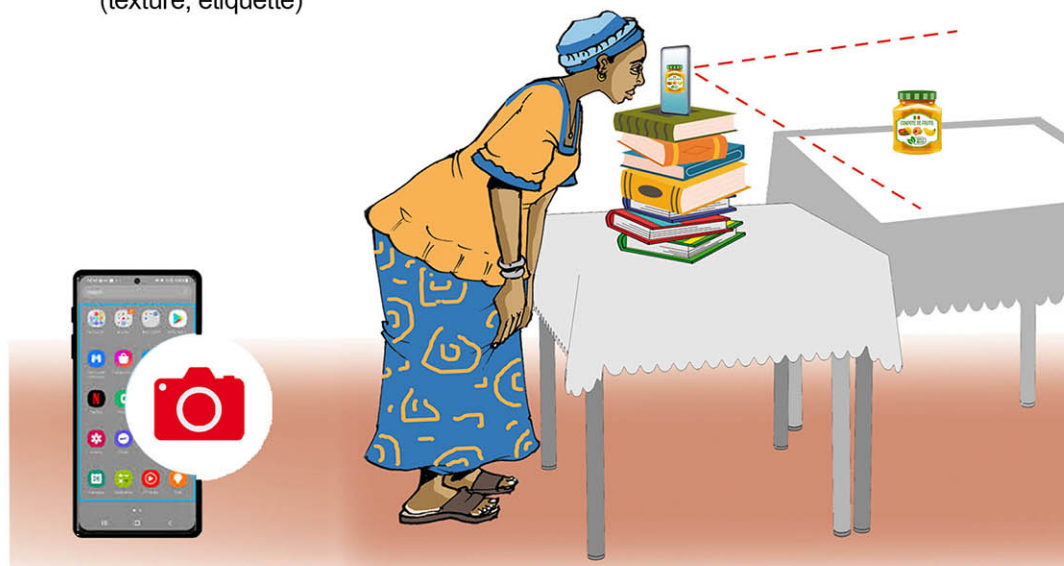


Une fois que j'ai choisi les activités de promotion que je souhaite faire, il est important de les planifier en me demandant pour chacune :

- À quel moment je souhaite les faire ?
- Quel est le budget que je peux consacrer à chacune ?
- De quoi ai-je besoin pour faire ces activités de promotion ?
- Quelles sont les tâches à accomplir pour y arriver ?

Si j'opte pour faire de la promotion digitale, voici quelques astuces pour prendre des photos avec un look professionnel :

- ☐ Je m'assure que mon produit est propre et bien présenté
- ☐ J'utilise un fond neutre qui contraste avec le produit (un papier blanc ou une nappe unie peut suffire)
- ☐ J'évite les arrière-plans encombrés
- ☐ Je privilégie la lumière naturelle (près d'une fenêtre) ou une lampe LED pour éclairer uniformément
- ☐ J'utilise la fonction HDR du téléphone pour améliorer la luminosité
- ☐ Je stabilise mon téléphone en le plaçant sur un trépied fait avec des livres ou une boîte
- ☐ Je prends une photo du produit et j'ajoute les caractéristiques importantes (texture, étiquette)



Je porte attention à la qualité des photos prises

Étape 5 - Gérer mes finances et mobiliser les moyens nécessaires

Pour réussir en affaires, il faut assurément porter une attention particulière aux finances de son entreprise. Adopter de bonnes pratiques de gestion permet de faire grandir une entreprise solide.

Comment financer mon projet d'entreprise ou la croissance de mes activités ?

Si je souhaite obtenir du financement, voici une démarche en 4 étapes :

1. Je détermine mes besoins de financement en me posant les questions suivantes :

- Pour quelle raison est-ce que je souhaite obtenir un financement ?
- Quel montant sera nécessaire pour atteindre cet objectif ?
- Comment ai-je estimé ce montant ? Par exemple, ai-je des devis, des estimations ?



« J'ai commencé mon activité avec 10000 F en 2007, jusqu'à ce qu'un partenaire vienne construire notre unité en 2014. Les partenaires appuient des initiatives déjà démarrées et qui produisent de petits résultats parce qu'ils savent que tu as bien réfléchi à ton projet. »

Maimouna Sambou, présidente du GIE Casa Ecologie

2. J'évalue mes capacités d'emprunt en me posant les questions suivantes :

- Est-ce que je peux financer, du moins en partie, le montant dont j'ai besoin par mes propres moyens ?
- Est-ce que j'ai les moyens de rembourser un éventuel financement ?
- Est-ce que je dispose de biens que je pourrais laisser en garantie en échange d'un prêt comme un terrain, un véhicule, un immeuble ou des bijoux ?
- Est-ce qu'une personne de mon entourage pourrait se porter garante de mon emprunt ?



J'évalue mes capacités d'emprunt

3. J'identifie le ou les types de financement les plus adaptés à ma situation :

	Types de financement	Accès	Modalités / Conditions	Formes de remboursement
☐	Familial ou associatif	Informel Basé sur la confiance	Aucun document officiel (accord verbal ou écrit simple) Souvent sans intérêt	Remboursement flexible (argent ou don)
☐	Tontines (autofinancement collectif)	Groupe de confiance (amis, famille, association)	Pas d'intérêt Chaque membre reçoit la cagnotte à son tour	Pas de remboursement (cotisation régulière)
☐	Microcrédit	Accessible aux TPE, femmes, petits commerçants	Pièce d'identité Plan simple Parfois garantie morale Taux élevé (12-18%) Durée courte (6-12 mois)	Hebdomadaire ou mensuel
☐	Sociofinancement	Accessible via les plateformes en ligne ou réseaux sociaux	Présenter un projet attractif en offrant des bénéfices/privileges/dons aux personnes qui financent Fixer un objectif de collecte et être transparent sur l'utilisation des fonds	Pas de remboursement direct (bénéfices/privileges/dons aux personnes qui financent)
☐	Programmes publics	Accessible selon les cibles des programmes (femmes, jeunes, projets innovants)	Modalités variables selon les programmes Parfois formation obligatoire	Subvention non remboursable ou crédit à taux faible
☐	Emprunt bancaire	PME/TPE formelles	Registre de commerce États financiers Garanties matérielles Taux moyen (6-10%) Durée moyenne (1-5 ans)	Mensuel ou trimestriel

Des structures comme l'**ADEPME** ou l'**ANPEJ** peuvent m'accompagner dans ma recherche de financement.



L'outil #9 me propose une liste de structures de financement formel.



4. Si je souhaite aller de l'avant avec un financement formel par une institution bancaire ou de microcrédit, je prépare mon dossier en regroupant les documents suivants :

Documents administratifs

- ☐ Copie de ma pièce d'identité (CNI)
- ☐ Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM) et Numéro d'Identification Nationale des Entreprises et des Associations (NINEA), si disponibles
- ☐ Copie des Statuts juridiques de l'entreprise
- ☐ Certificat de résidence ou justificatif d'adresse

Documents financiers

- ☐ Estimation de mes besoins en financement
- ☐ Devis et factures pro forma justifiant les estimations, si disponibles
- ☐ Évaluation de mes apports et garanties
- ☐ États financiers (surtout pour un emprunt bancaire)

Autres documents

- ☐ Contrats ou lettres d'intention (si partenariats ou clients confirmés)
- ☐ Certificat d'adhésion à une organisation professionnelle, si disponible
- ☐ Autorisation ou licence (si activité réglementée)
- ☐ Plan d'affaires (surtout pour un emprunt bancaire)



Je m'assure de respecter les échéances de remboursement, car les pénalités peuvent être très élevées. Si je pense ne pas être en mesure de rembourser selon les modalités prévues, mieux vaut contacter le plus rapidement possible l'institution de financement pour convenir d'un arrangement.



Je prépare les documents nécessaires à ma demande de financement

Comment suivre la comptabilité de mon entreprise ?

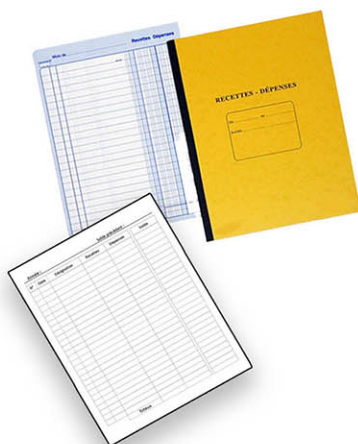
Pour m'assurer que mon activité est rentable, je dois suivre de façon rigoureuse les finances de mon entreprise. Voici quelques astuces pour y arriver :

- J'ai un registre des comptes dans lequel je note chaque jour mes ventes et mes dépenses
- Je demande des factures pour chacune de mes dépenses et j'en donne à mes clients et clientes pour leurs achats (pour faciliter la production de factures, je peux m'acheter un facturier personnalisé avec les coordonnées de mon entreprise)
- J'ai un registre dans lequel je fais un suivi du stock disponible (matières premières et produits finis)
- Je fais un bilan simple chaque semaine et je m'ajuste au besoin en me demandant, par exemple :
 - o Ai-je suffisamment de produits finis pour la vente pour la prochaine semaine ?
 - o Ai-je suffisamment de matières premières disponibles pour la prochaine production ?
 - o Ai-je suffisamment d'argent disponible pour l'acheter ?
 - o Mes ventes sont-elles satisfaisantes ? Sinon, comment puis-je corriger cela ?
Par exemple, mes prix sont-ils trop faibles ou trop élevés ? Ou dois-je faire plus de promotion pour vendre davantage ?
 - o Mes dépenses sont-elles trop élevées ? Si oui, comment puis-je corriger cela ?
Par exemple, puis-je planifier mes achats à l'avance et en plus grande quantité pour obtenir de meilleurs prix ?

L'outil #3 me propose un registre des stocks.



L'outil #10 me propose un registre de compte pour suivre mes entrées et sorties d'argent.



Je note mes ventes et mes dépenses

Comment m'assurer de la bonne gestion de mon entreprise ?

Voici une liste de pratiques à intégrer dans la gestion de mon entreprise pour m'assurer d'avoir une entreprise en bonne santé.

- Je sépare mon argent personnel et celui de mon entreprise. Pour m'aider, je le garde dans deux lieux différents (portemonnaies, comptes de banque). Au lieu de prendre de l'argent de l'entreprise pour mes besoins personnels, je me verse un salaire comme si j'étais employée de mon entreprise et je le comptabilise comme une dépense dans mon registre de compte.
- J'établis un budget en estimant les entrées d'argent (le total des ventes) pour une période donnée et les sorties d'argent pour la même période. Attention de ne pas oublier de dépenses, car elles peuvent être nombreuses : achat de matières premières et d'emballages, salaires, transport, loyer, électricité, assurances, entretien des équipements, publicité, remboursement d'emprunts. Si mon budget présente plus de dépenses que d'entrées d'argent, je dois me demander comment je peux augmenter les entrées et/ou diminuer les sorties.
- J'évite les dettes inutiles. Si je dois emprunter à mes fournisseurs ou si j'accepte que des clients me paient plus tard, j'établis des règles claires pour le remboursement et je les respecte. Si je dois emprunter de l'argent de l'entreprise pour une urgence personnelle, je le note comme une avance à rembourser.
- Je ne néglige pas les tâches administratives. Elles sont essentielles et la personne qui s'en occupe mérite un salaire pour le faire.
- Je garde une réserve d'argent pour les urgences liées aux activités de l'entreprise.
- Je réinvestis une partie des bénéfices pour solidifier mon entreprise.



La saine gestion d'une entreprise passe par une bonne gouvernance. En organisant mes activités de façon efficace, je suis plus en contrôle et je peux prendre de meilleures décisions. Je m'assure de suivre rigoureusement les finances pour m'assurer que les activités de mon entreprise durent aussi longtemps que je le souhaite. Je garde en tête que l'idée n'est pas seulement de vendre mon produit ou mon service à un prix juste pour moi et ma clientèle, mais aussi d'offrir un salaire équitable pour moi et les personnes qui travaillent pour moi.



« Quand nous avons acheté notre terrain, il n'y avait rien ici. Pas de toit, pas de murs, nous travaillions en plein soleil... Grâce à nos bénéfices, à nos économies et à des prêts bancaires, nous avons pu construire ce hangar, deux dépôts, acheter notre machine de production, poser les toitures, cimenter le sol et clôturer tout l'espace. »

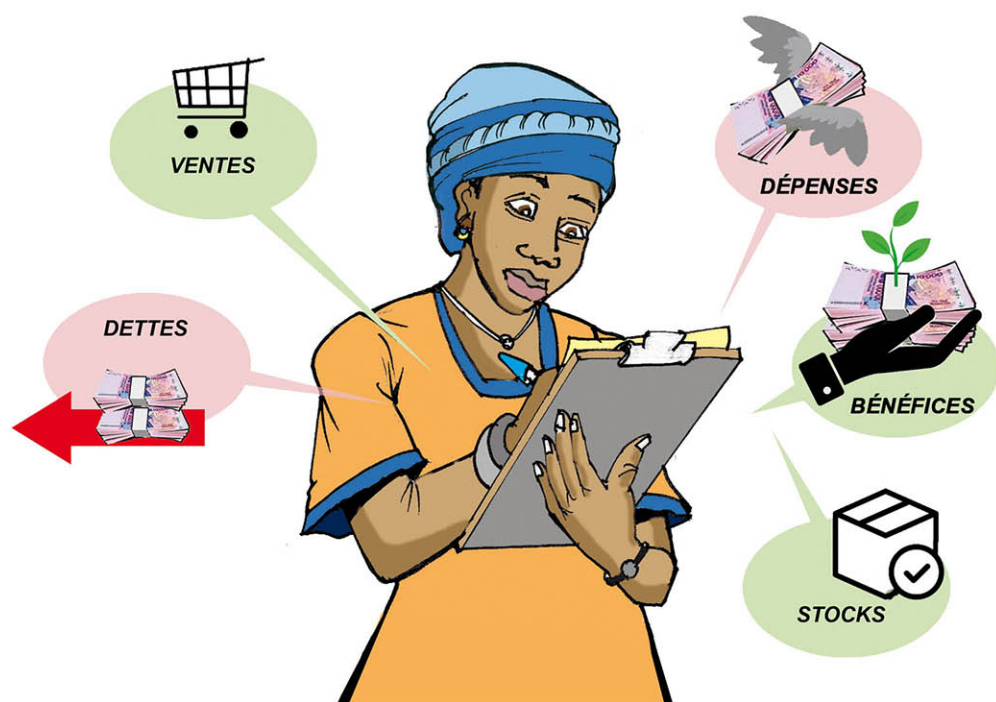
Mareme Aidara, propriétaire d'une entreprise de fabrication de savon

Étape 6 - Faire évoluer mon entreprise

Pour faire évoluer mon entreprise, je dois apprendre de mes erreurs, m'améliorer et m'adapter. Voici les questions clés que je me pose :

Comment faire un diagnostic ?

- Je fais un bilan régulier (ventes, dépenses, bénéfices, dettes, stocks ...)
pour savoir ce qui va bien et ce qui va moins bien
- Je regarde l'ensemble des activités de mon entreprise et j'identifie les forces
et les points à améliorer (exemples : prix, qualité, retards, pertes, personnel,
matériel, savoir-faire, réputation...)
- Je consolide les forces et j'étudie des pistes de solution pour les faiblesses
en demandant l'avis de personnes de mon équipe ou de mon réseau
- Je définis mes priorités et j'établis mes objectifs à court et à long terme



Je fais un bilan régulier

Comment gérer le personnel de mon entreprise ?

Si mon entreprise grandit, il est possible que je n'arrive plus à tout faire et que je doive embaucher des gens pour m'aider. Voici quelques astuces pour aider mon équipe à bien travailler ensemble, pour me protéger et protéger mon équipe, et pour éviter les situations difficiles qui peuvent créer des conflits.

- Je fais une liste de toutes les tâches à faire dans l'entreprise durant une semaine et du temps que chacune demande. Cette liste m'aide à savoir combien de personnes je dois embaucher et quelles tâches elles pourront faire.
Je peux demander auprès de gens en qui j'ai confiance s'ils ont des personnes à me recommander.
- J'établis clairement avec chaque personne ses conditions d'embauche : type de contrat, heures travaillées, tâches effectuées, salaire versé, mode de paiement...
- Je définis les règles pour travailler ensemble correctement (exemples : utilisation du matériel, planification des horaires, gestion des retards et des absences ...) et je m'assure qu'elles sont connues et respectées de toute mon équipe.
- Je distribue clairement les tâches à effectuer, puis je fais un suivi régulier avec chaque personne employée en leur indiquant ce qu'elles font de bien et ce qu'elles peuvent améliorer.



Selon le Code du travail, la personne qui emploie des individus a l'obligation :

- d'assurer la sécurité des équipements et des lieux
- de fournir des équipements de protection individuelle s'ils sont nécessaires (ex. : lunettes de protection, gants, bottes, etc.)
- de former les membres du personnel aux normes de sécurité à respecter et à l'utilisation des équipements.



Je distribue clairement les tâches à effectuer

Comment optimiser et innover ?

- Je prends en note les commentaires de ma clientèle et j'évalue comment faire des ajustements
- J'identifie ce qui me coûte trop cher (eau, énergie, matières, temps, emballages...) et j'essaie de faire mieux avec moins
- Je réfléchis à des améliorations durables pour protéger les ressources locales et mon environnement : réduire mes déchets, réutiliser ce que je peux, améliorer la conservation de mes produits, utiliser un emballage plus écologique...
- Je teste de nouvelles idées (format, recette, emballage, promotion, livraison...) pour améliorer mon entreprise et la faire grandir

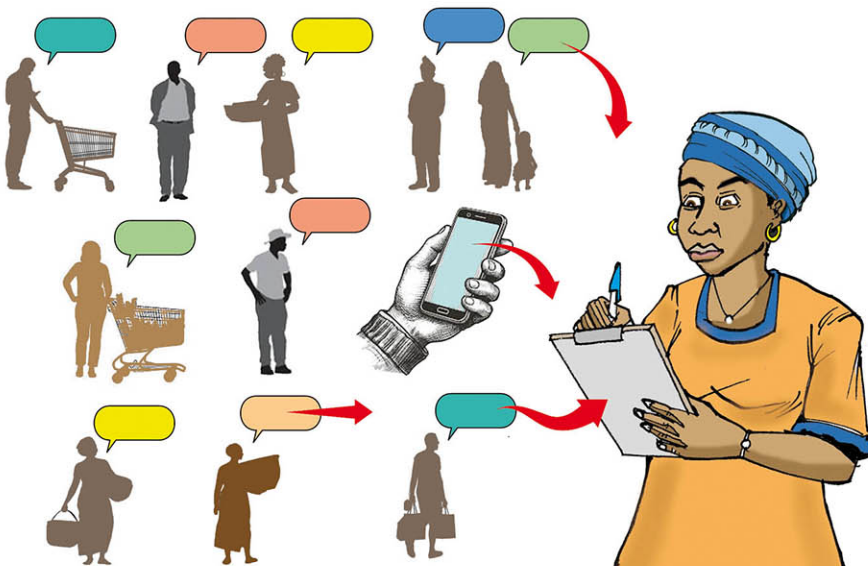


La formation et le développement de compétences sont importants pour favoriser l'innovation dans mon entreprise. Pour mettre en place un plan de formation pour moi et les personnes qui travaillent dans mon entreprise, je peux suivre ces 4 étapes : 1) j'analyse les besoins 2) je définis un objectif clair en fonction des besoins 3) je choisis une formation qui répond à mon objectif et 4) j'évalue les apprentissages réalisés. Une formation bien choisie est un investissement. Elle favorise non seulement l'innovation, mais également la motivation de mes employés(ées).



« Notre plus grande réussite a été de former d'autres femmes...Notre entreprise apporte un soutien important aux femmes de notre localité. »

Colette Bianquich, propriétaire d'une entreprise de transformation de produits locaux



Je note les commentaires de ma clientèle

Pour la suite

En parcourant ce guide jusqu'à la fin, tu fais preuve de détermination et de volonté d'aller de l'avant. C'est déjà un grand pas. Ce guide n'est qu'un point de départ. Il peut maintenant devenir un compagnon de route.

Le parcours d'une entrepreneure est rarement simple. Il y aura des moments difficiles, des périodes de doute. C'est normal. Toutes les femmes qui entreprennent les traversent. Ce qui fait la différence, ce n'est pas d'éviter les obstacles ou les erreurs, c'est de savoir se relever et d'apprendre.

Assurément, il y aura aussi de belles réussites. Le jour où ton activité te permettra de subvenir aux besoins de ta famille. Le jour où une cliente fidèle te recommandera à ses proches. Le jour où, en regardant le chemin parcouru, tu réaliseras que tu as bâti quelque chose de solide, grâce à ton travail et à ta persévérance. Le jour où une jeune femme désirant se lancer en affaires viendra te demander conseil.

Ne cherche pas à tout faire seule. Autour de toi, il existe des structures d'accompagnement, des groupements de femmes entrepreneures, des personnes-ressources et des partenaires qui peuvent t'aider à aller plus loin. N'hésite pas à les chercher, à poser des questions et à t'entourer de personnes qui croient en ton projet. Les relations que tu construiras seront l'une de tes plus grandes forces.

Reste curieuse, ouverte et n'aie pas peur d'essayer de nouvelles choses. L'apprentissage et l'amélioration continue sont également des compagnons de route précieux tout au long du parcours de la femme entrepreneure.

Et rappelle-toi qu'en développant ton activité, tu ne fais pas que subvenir à tes besoins. Tu deviens un soutien pour ta famille, un exemple pour les femmes de ton entourage et un moteur de changement pour ta communauté.

Continue d'avancer, de croire en toi. Un pas à la fois.



Les femmes entrepreneures inspirantes

Voici des femmes qui ont décidé d'entreprendre ou souhaitent le faire. Elles te partagent les défis qu'elles ont relevés. Quel que soit leur parcours, elles sont toutes inspirantes.



Fatou Coulibaly

Cheffe de l'entreprise
Comm Event's Group



Gnagna Guèye

Présidente de l'entreprise
de transformation de produits locaux
Saante Yallade



Mariam Bâ

Agricultrice



Marielle Dème

Cheffe de l'entreprise
Aminata Production



Seynabou Diouf

Cheffe de l'entreprise
Nabou Couture Création





Mariama Dia

Fondatrice de
Yummy Food



Rokhaya Ba

Installatrice
de panneaux solaires



Colette Bianquinch

Présidente de l'entreprise
de transformation de produits locaux
Bianquinch Colette Ithiar



Marie Walo Boubane

Directrice de la pouponnière
Galle Bobo



Sokhna Adama Diouf

Présidente du GIE
Ya Salam



Farimata Thiam

Mécanicienne





Marème Amy Aïdara

Cheffe d'une entreprise
de fabrication de savon



Aïssatou Fall Seck

Propriétaire du salon
de coiffure
La Linguère



Nogaye Mbodji

Restauratrice et gérante des
Délices de Salla



Mariama Mbodji

Fondatrice
Maria Distribution



Ramatoulaye Diédhiou

Avicultrice



Maïmouna Sambou

Présidente du GIE
Casa Ecologie



Remerciements

Ce guide n'aurait pas pu voir le jour sans la générosité et l'engagement de nombreuses personnes.

Merci d'abord à toutes les femmes entrepreneures qui ont partagé leur vécu, leurs défis et leurs succès.

Vos témoignages sont le cœur de ce guide.

Merci à nos partenaires : Affaires Mondiales Canada, qui l'ont rendu possible grâce à leur soutien financier, et Collèges et Instituts Canada, notamment Mme Isabelle Demers et l'Unité de coordination du Projet, pour leur appui constant.

Merci aux expertes et experts qui ont grandement contribué à enrichir le contenu, ainsi qu'à Mme Yvonne Langford pour sa relecture minutieuse. Enfin, ce guide est pour toi, femme entrepreneure. Ton courage et ta détermination au quotidien sont une source d'inspiration.

Nous espérons qu'il te sera utile dans ton parcours.



L'équipe de rédaction



Kathia **DIAMÉ**

Coordonnatrice de projets

Bureau d'Afrique de l'Ouest du Cégep de la Gaspésie et des Îles



Mélanie **MARIN**

Experte en entrepreneuriat durable et inclusif

Consultante



Papa Abdou **NDIAYE**

Expert en entrepreneuriat

Bureau d'Afrique de l'Ouest du Cégep de la Gaspésie et des Îles



Véronique Stella Adama **NDIONE**

Conseillère en Égalité Femme – Homme

Développement international Desjardins



Isabelle **TANGUAY**

Conseillère pédagogique et coordonnatrice de projets

Cégep de la Gaspésie et des Îles



Ababacar **TRAORÉ**

Chef de la division Accueil et Orientation à la Direction de l'Orientation professionnelle

Ministère de l'Emploi et de la Formation

Professionnelle et Technique



Lien pour la version numérique du guide



Mille
femmes
FEP



Cégep de la Gaspésie
et des Îles

MEFPT
MINISTÈRE DE L'EMPLOI ET DE LA
FORMATION PROFESSIONNELLE
ET TECHNIQUE

Guide de la femme entrepreneure

Mon entreprise !



En partenariat avec

Canada



COLLÈGES &
INSTITUTS
CANADA