



PASSR'ELLES

TERMES DE RÉFÉRENCE

SÉJOUR 2 ET CLUB DES ALUMNI

« Piloter par les chiffres, et aller chercher le financement »

Mercredi 7 et jeudi 8 octobre 2026 — UVCI, Abidjan

Programme	PASSR'ELLES — Cohorte 1
Partenaire financier	GIZ PROFEMME
Opérateur	INCUB'IVOIR
Lieu	Université Virtuelle de Côte d'Ivoire (UVCI), Abidjan
Activité 1	Séjour collectif de formation n° 2 — mercredi 7 octobre de 9h00 à 16h00, jeudi 8 octobre de 9h00 à 12h30
Activité 2	Club des alumni — 8 octobre, 14h30 à 16h00
Participants	20 entrepreneures pour la formation ; 40 à 50 personnes pour le club, les mêmes entrepreneures comprises
Objet du document	Cadrer les deux activités, leur animation et leur dispositif logistique
Date	29 septembre 2026



1. Objet

Les 7 et 8 octobre 2026, PASSR'ELLES réunit à Abidjan les vingt entrepreneures de la Cohorte 1 pour son second séjour collectif de formation. Le programme accompagne ces femmes sur six mois, de juillet 2026 à janvier 2027, avec l'appui financier de la GIZ PROFEMME, en alternant séjours collectifs et coaching individuel sur le site de chaque entreprise.

Deux activités distinctes se tiennent sur ces deux jours, dans le même lieu. La formation, réservée aux vingt bénéficiaires, porte sur le pilotage financier. Le club des alumni, ouvert plus largement, se tient le jeudi après-midi et prolonge le sujet du côté de l'accès au financement.

Le présent document cadre ces deux activités : leur contenu, leur animation, leur public et le dispositif matériel à mettre en place.

2. Les deux activités en un coup d'œil

	Séjour 2 — formation	Club des alumni
Quand	Mercredi 7 octobre, 9h00 à 16h00 ; jeudi 8 octobre, 9h00 à 12h30	Jeudi 8 octobre, 14h30 à 16h00
Qui anime	Mme Lukubika Marie-Josée, Directrice Cluster de la marque Nescafé	Mme Carine BONI, Directrice générale de REMUCI
Public	Les 20 entrepreneures de la Cohorte 1	40 à 50 personnes : les 20 entrepreneures, les alumni, les partenaires, une dizaine d'étudiantes de l'UVCI
Disposition	En U, modulable selon les moments d'animation	En théâtre
Restauration	Pauses-café et déjeuners servis dans la salle	Collation rapide en fin d'activité

3. Le séjour de formation

Le premier séjour, en septembre, a porté sur l'architecture de croissance et s'est achevé sur un tableau de bord de cinq indicateurs que les bénéficiaires relèvent depuis. Ce second séjour porte sur les finances, parce que deux difficultés sont revenues de façon constante : elles ne savent pas construire leur structure de coûts, et elles ne parviennent pas à déterminer leur coût d'acquisition client.

Ce que les participantes doivent savoir faire à la sortie

Calculer, à partir de leurs propres chiffres, les ratios qui démontrent la rentabilité et la robustesse de leur entreprise, et savoir les présenter à un financeur. Neuf ratios ont été retenus, groupés par trois.

Ce que je gagne	Marge brute par produit · Taux de marge nette · Point mort mensuel
Comment je tiens	Besoin en fonds de roulement · Délai de recouvrement client · Couverture des charges fixes en mois de trésorerie
Ce qui me fragilise	Taux d'endettement · Concentration du chiffre d'affaires sur les trois premiers clients · Taux d'attrition

S'y ajoutent deux acquis : séparer charges fixes et charges variables, charges directes et charges indirectes ; et établir son coût d'acquisition client, en rapportant la dépense commerciale d'une période au nombre de clients gagnés sur la même période.

Animation

La formation est conduite par Mme Lukubika Marie-Josée, Directrice Cluster de la marque Nescafé, avec l'appui de l'équipe programme et des trois chargés d'accompagnement. L'organisation des deux journées lui revient : le présent document fixe les objectifs et le cadre, pas le déroulé horaire. L'équipe programme reste disponible pour construire ce déroulé avec elle.

Le public est composé de dirigeantes expérimentées, dont plusieurs sont déjà passées par un incubateur. La règle de travail retenue est donc celle d'apports courts suivis immédiatement d'une application sur leurs propres chiffres, avec des exemples tirés des entreprises de la cohorte.

Un outil de saisie

INCUB'IVOIR met à disposition un classeur Excel léger, qui prolonge le tableau de bord papier du séjour 1. Cinq onglets — mes charges, mon prix de revient, mes ventes, ma trésorerie, mes ratios — dont le dernier se calcule seul. Chaque onglet est imprimable sur une page.

Il sera demandé aux participantes de venir avec leur ordinateur portable. Celles qui n'en disposent pas travailleront sur les postes de l'équipe, en binôme si nécessaire, et les onglets seront imprimés en nombre suffisant pour que personne ne reste sans support.

4. Le club des alumni

Date et horaire	Jeudi 8 octobre 2026, de 14h30 à 16h00
Thème	Financer son ambition : comment les femmes entrepreneures mobilisent les ressources qui font réellement grandir leur entreprise ?
Intervenante	Mme Carine BONI, Directrice générale de REMUCI
Participation attendue	40 à 50 personnes : les 20 entrepreneures de la Cohorte 1, qui restent après la formation, les alumni des promotions précédentes, les partenaires du programme et une dizaine d'étudiantes de l'UVCI
Ouverture	Une prise de parole officielle de l'UVCI, institution hôte, ouvre la séance
Présence partenaire	Des représentants de la GIZ PROFEMME sont attendus
Disposition	En théâtre, avec une table dédiée à l'équipe REMUCI en marge de la salle
Clôture	Collation rapide

Le club vient au bon moment. Les participantes auront passé la matinée à calculer leurs ratios ; elles entendent l'après-midi une dirigeante parler de l'accès au financement, avec leurs propres chiffres encore en tête. L'enchaînement est voulu, et il vaut la peine d'être dit à l'ouverture de la séance.

Le mot d'ordre est d'aller au concret : quels financements existent réellement pour une entreprise de cette taille, ce qu'un financeur regarde en premier, et ce qui fait qu'un dossier passe ou non. Un temps d'échange avec la salle est prévu dans le créneau.

Une table REMUCI en marge de la salle

Une heure et demie ne suffira pas à traiter toutes les situations individuelles. Une table est donc installée en marge de la salle, où l'équipe de REMUCI reste disponible pour les entrepreneures qui souhaitent poursuivre l'échange sur leur cas particulier. Elle est ouverte pendant la collation de clôture, et les participantes en sont informées dès l'ouverture de la séance.

La présence des étudiantes de l'UVCI

Une dizaine d'étudiantes de l'UVCI sont invitées à assister au club. Elles ne sont pas là pour faire nombre : entendre des dirigeantes parler franchement d'argent, de refus bancaires et de dossiers montés à la main est une forme d'orientation que peu de cursus offrent. Leur invitation est adressée par l'UVCI, qui en fixe les modalités.

5. Dispositif logistique

Lieu	Université Virtuelle de Côte d'Ivoire (UVCI), Abidjan
Salle	Une salle unique pour les deux activités, avec vidéoprojecteur, paperboard et prises de courant accessibles depuis les tables
Disposition formation	En U, modulable : la salle doit pouvoir passer du U au travail en binômes puis au retour en plénière sans perte de temps
Disposition club	En théâtre, avec une table et deux sièges pour l'intervenante et l'animation
Restauration	Pauses-café et déjeuners servis directement dans la salle, les deux jours
Table REMUCI	Une table et deux sièges en marge de la salle, pour les échanges individuels en fin de séance
Propreté	La salle est nettoyée avant l'ouverture et remise en ordre après chaque pause et chaque déjeuner
Collation du club	Servie à la fin de la séance, à partir de 16h00

La bascule du jeudi : comment les deux heures s'enchaînent

La salle change de configuration entre la fin de la formation et l'ouverture du club. Le passage du U au théâtre, pour quarante à cinquante places, ne peut pas se faire pendant qu'une séquence est en cours. Le créneau est donc organisé ainsi.

12h30	Clôture de la formation
12h30 — 13h30	Déjeuner, servi dans la salle
13h30 — 14h30	Rangement et réaménagement de la salle en configuration théâtre, installation de la table REMUCI et accueil des invités
14h30	Ouverture du club des alumni

Deux personnes de l'équipe sont affectées au réaménagement et deux autres à l'accueil, pendant que les vingt entrepreneures, qui restent pour le club, disposent d'un temps libre.

Annexe — Les vingt entreprises de la Cohorte 1

Les vingt entrepreneures attendues à la formation dirigent les entreprises suivantes. La cohorte compte quinze entreprises en agro-alimentaire, trois en agro-transformation et deux en économie verte. Elles ont été créées entre 2011 et 2025, avec une majorité entre 2019 et 2023. Onze sont établies dans le Grand Abidjan et sa couronne, neuf à l'intérieur du pays. Une caractéristique traverse la cohorte et doit orienter l'animation : la plupart de ces activités reposent sur une matière première saisonnière, ce qui rend le raisonnement en année pleine régulière inopérant.

N°	Entreprise	Année	Localisation	Secteur	Produit et activité
1	BATIFOOD INNOVATION	2023	Korhogo	Agro-alimentaire	Jus naturels à base de mangue et de fruits locaux, production en unité artisanale.
2	TRÉSORS DES SAVANES	2021	Korhogo	Agro-transformation	Produits cosmétiques dérivés du karité, avec traçabilité de la matière première.
3	JASMATE	2023	Abidjan, Yopougon	Agro-alimentaire	Farines et purées infantiles, positionnement nutritionnel affirmé.
4	SPD	2023	Abidjan, Angré	Agro-alimentaire	Jus naturels à base de cajou, personnalisables selon le client.
5	SPARK'LINE	2012	Azagué	Économie verte	Sacs et emballages en papier, outil industriel, clientèle de grands comptes.
6	PROXIMADEV	2025	Korhogo	Agro-alimentaire	Miel de karité, valorisation d'un produit de terroir peu exploité.
7	KOINONIA.7 CORPORATE	2023	Bimbresso	Agro-alimentaire	Attiéké, placali et dérivés du manioc ; capacité de volume et marchés extérieurs.
8	ALIKI SERVICES	2021	Grand-Bassam	Agro-alimentaire	Boissons, snacks et sauces à base de cajou et de bandji ; portefeuille large.
9	ENTREPRISE EYOKON	2011	Adiaké	Agro-alimentaire	Gari, tapioca et dérivés du manioc ; marque locale établie de longue date.
10	YEYOLAI	2020	Yaou	Agro-alimentaire	Tisanes à base de champignon, valorisation de déchets agricoles, offre de formation.
11	SOCOFÉ	2014	Alépé	Agro-alimentaire	Société coopérative : purée de piment assaisonnée, poudres, vivriers transformés.
12	COSNA INVESTMENTS	2019	Abidjan, Angré	Économie verte	Briques écologiques BTCS et matériaux éco-résilients pour la construction.

N°	Entreprise	Année	Localisation	Secteur	Produit et activité
13	CS DISTRIBUTION	2020	San Pedro	Agro-alimentaire	Miel et épices — soumara, gingembre ; distribution de proximité.
14	TROKPA	2023	Abidjan, Yopougon	Agro-alimentaire	Purée de piment assaisonnée, prête à consommer, recette maison.
15	ATTREY SERVICES	2016	Yamoussoukro	Agro-alimentaire	Jus d'ananas ; présence marché confirmée et visibilité internationale.
16	LERANA FOODS	2023	Anyama Ebimpé	Agro-alimentaire	Chips et bâtonnets de manioc, snacks à base de tubercules.
17	VISION AGRI BIO	2019	Man	Agro-alimentaire	Purées d'aubergine africaine et de légumes locaux ; unité de production identifiée.
18	EFFO SERVICE IVOIRE	2021	Dimbokro	Agro-transformation	Savons et huile de cajou ; chaîne de valeur intégrée, dimension sociale forte.
19	OK FARMERS	2020	Abengourou	Agro-transformation	Savon noir et gels à base de cabosses de cacao ; économie circulaire.
20	MONT DES OLIVIERS NEMAMIAH	2022	Gonaté	Agro-alimentaire	Miel nature et miel aromatisé au gingembre ; chaîne de valeur cohérente.

