

Formation

Les « Bayam sellam » renforcent leurs capacités

Les entrepreneuses de l'ombre se sont retrouvées mercredi dans la salle des fêtes de la Cité des palmiers, dans le cadre d'un séminaire de formation de comptabilité et de gestion, animé par un expert belge.

Désormais les femmes Bayam-sellam de la ville de Douala, regroupées au sein de l'Ong dénommée Fins/Wins (Femmes interface Nord-Sud) ont désormais des arguments pour mieux organiser leur secteur d'activité. Les difficultés que rencontrent les Bayam-sellam dans la gestion de leurs activités, les ingrédients des activités génératrices de revenus, l'importance d'un fonds de roulement, l'importance de la détermination des prix et les problèmes émanant de la mauvaise gestion des fonds existants. Tels sont les axes autour desquels Denis Mertens, expert de Fins/Wins, venu de la Belgique, a entretenu cent cinquante femmes pendant trois heures d'horloge.

Accompagné pour la circonstance par Martine Wisman, née Ngo Nyemb, fondatrice de l'Ong Fins/Wins. Dans les propos introductifs de l'orateur, l'on a senti la démarche d'un pédagogue qui maîtrise sa leçon et les difficultés de ses interlocuteurs. Denis Mertens a pendant une vingtaine de minutes écouté les Bayam-Sellam sur le quotidien de leurs métiers et sur les difficultés auxquelles elles sont confrontées. Parlant des ingrédients de leurs activités génératrices des revenus(Agr) que doivent avoir les femmes « bayam-Sellam » pour démarrer leur commerce, l'exposant a évoqué, entre autres, la disponibilité d'un capital (l'argent), d'équipements, du service.

Secteur informel

Au demeurant, la notion de fonds de



Denis Mertens et des Bayam sellam pendant la formation.

roulement est fondamentale et nécessaire pour toute femme qui souhaite se lancer dans une activité relevant de l'informel. Lequel doit être permanent et bien gardé pour tenir au maximum le bon bout quelle que soit la difficulté qui se présente. Le capital permet aux « bayam-sellam » de se munir des équipements et opérer les stocks de ventes. De ce point de vue, les apprenantes estiment qu'avant ce séminaire, elles allaient dans tous les sens

et avaient de la peine à gérer. Christir Mabe, « bayam -sellam » au mar Pk14, s'est dit satisfaite à la fin du séminaire. « J'ai appris beaucoup de chose au cours de ce séminaire : les ingrédients des Agr, la notion du bénéfice, le fonds de roulement etc.... Je sors grandie de cette rencontre », se réjouit-elle. Et pour enrichir Mélanie Mahop, « bayam-sellam » au marché Pk10 et Charlotte Mambi du marché Pk8, affirment que ce séminaire

était nécessaire dans l'évolution de leurs activités. Pour sa part, Etondi Lembe, secrétaire de formation venue suivre le séminaire par curiosité, a trouvé des mots justes pour féliciter les organisateurs, et a ajouté qu'elle rentrera chez elle avec des choses nouvelles.

Il est admis qu'aujourd'hui au Cameroun, c'est le secteur informel urbain et l'agriculture traditionnelle qui fournissent le plus d'emplois aux femmes. Lesquelles exercent généralement le métier de « bayam-sellam » ou revendeuses. Ces femmes, devenues de véritables piliers dans leur famille, s'activent à longueur de journée dans les marchés, à écouler leurs produits dans des conditions souvent difficiles. Et selon Martine Wisman née Ngo Nyemb, fondatrice de Fins/Wins qui n'a qu'un an d'âge, « les bayam-sellam » évoluent dans la précarité, sans aucune épargne ni habileté à gérer les stocks. Le bon accueil ou la présentation de leurs produits sur les étalages dans un voisinage propre n'entrent toujours pas dans leurs préoccupations ». Elle ajoute que ces revendeuses ont en général un faible fonds de roulement qui est également affecté à la satisfaction des besoins de leur famille. C'est pourquoi, « sortir une femme de la pauvreté, c'est en sortir toute une famille », selon cette camerounaise doctorante, vivant en Belgique depuis une vingtaine d'années.

Bernard Tchami