

# REPORT

## ACCOMPAGNEMENT DES SURVIVANTES DE VIOLENCES BASÉES SUR LE GENRE (VBG)



**VALUE HEALTH AFRICA (VAHA), LITTORAL REGION, CAMEROON |**

Value Health Africa Cameroun .National cordination.yaounde Cameroun

Tél Tel: (237) 651249158/694256096/676356262

[www.valuehealthafrica.org](http://www.valuehealthafrica.org) , [Contact@valuehealthafrica.org](mailto:Contact@valuehealthafrica.org)

REG No: 52/E.29/1111/VOL.8/ALPAS

## Table of contents

<b>AGENDA</b> .....	2
<b>SENSIBILISATION ET FORMATION</b> .....	Erreur ! Signet non défini.
<b>1. INTRODUCTION</b> .....	4
<b>2. OBJECTIFS DE LA SENSIBILISATION ET DE LA FORMATION</b> .	Erreur ! Signet non défini.
<b>2.1 METHODOLOGY</b> .....	4
<b>2.2 CAUSERIE EDUCATIVE</b> .....	4
<b>2.3 PRESENTATION WE-TECH ET DE LA PLATEFORME ALERTE VBG</b> .....	5
<b>2.4: FORMATION EN MOBILE COMMERCE ET CAS PRATIQUE</b> .....	5-6
<b>2.5: ENTREPRENEURAT DIGITAL CE QU’ON NE NOUS DIT PAS</b> .....	6
<b>RESULTATS ATTENDUES</b> .....	Erreur ! Signet non défini.
<b>RECOMMANDATIONS</b> .....	Erreur ! Signet non défini.
<b>CONCLUSION</b> .....	Erreur ! Signet non défini.
<b>CLOTURE</b> .....	Erreur ! Signet non défini.

## AGENDA

Vendredi 21 juillet 2023 une journée d'accompagnement et de formation des survivantes de Violence Basée (VBG) sur le genre a été organisée à Douala par association Value Health Africa et financé par l'organisation WE-TECH et AlertVBG avec la participation de RESET THE MIND. L'objectif de cet atelier était de faciliter l'intégration socio-économique des vingt (20) survivantes dans la société actuelle, de renforcer leur développement personnelle et la santé mentale. Le journée s'est tenue selon l'agenda ci-dessous

Item	Description		Heure
01	Arrivée des participantes	Accueil	07h30 – 8h30
02	Lecture du programme et modalités	Speaker	8h30 – 09h00
03	soins et prise en charge personnelle des survivantes des Violences Basées sur le genre.	Mme MBAH / <b>Point focal Genre DRSP Littoral.</b> Caroline NVENG / <b>Experte VBG</b>	9h00-9h30
04	Pause Question Réponse	Speaker	9h30 -10h00
05	Présentation WE-TECH	WE-TECH	10h00 – 10h30
06	Présentation Plateforme Alerte VBG	WE-TECH	10h30 - 11h00
07	Pause Question Réponse	Speaker	11h00 – 11h15
08	Intermède	Speaker	11h15 -11h30
09	Formation en mobile commerce : comment générer des revenus à l'aide de son téléphone mobile	Laura SEN/ <b>Experte en accompagnement entrepreneurial et promotrice du MIC</b>	11h30-12h00
10	Comment se créer une Clientèle dans le E-commerce	Estelle – NGO KOUANG <b>Caoch Digital</b>	12h00 – 12h30
11	Entrepreneuriat en ligne : ce qu'on ne nous dit pas	Tatiana NGUEMTO <b>Caoch E-Marketing</b>	12h30-13h00
12	Phase Question Reponse	Speaker	13h00-13h30
13	Cloture-Photo de famille- Casse-croute	Speaker	13h30 – 14h00



## SENSIBILISATION ET FORMATION

### 1. INTRODUCTION

L'ouverture de l'atelier débute par la présentation des participants (noms et localisation), suivie de la lecture des modalités administratives, des attentes des participants, de la présentation des objectifs de l'atelier, de la présentation de l'agenda et des experts ainsi que de leur profil et des thèmes abordés durant la formation et la causerie éducative



### 2. OBJECTIFS DE LA SENSIBILISATION ET DE LA FORMATION

Cette journée de sensibilisation et de formation avait pour objectif de:

- Renforcer auprès des survivante des violences basée sur le genre un esprit de confiance en soit à travers la causerie éducative ;
- Fournir les informations et les outils nécessaires aux survivantes des VBG leurs permettant de savoir comment s'informer à qui s'adresser quel expert et quel organe contacter à travers la plateforme AlerteVBG ;
- de faciliter l'intégration socio-économique des survivantes dans la société actuelle, de renforcer leur développement personnelle et la santé mentale. Le District de santé sera un soutien important durant ce projet.

## 2.1 MYTHOLOGIE

Cette journée de formation c'est effectué en un jour le vendredi 21/07/2023. Et le nombre de participantes attendu était de 20 malheureusement, suite à des intempéries, nous n'avons eu que 10 participantes. La formation s'est déroulé dans le district de santé de la cité des palmiers et durant laquelle nous avons vue:

- Les présentations magistrales d'une expert Genre spécialisé dans la Violences basée sur le genre.
- Des experts Digitaux qui ont formé les survivantes sur comment générer des revenus à l'aide d'un téléphone mobile et comment éviter les pièges des Medias sociaux en tant qu'entrepreneur digital
- Un cas pratique sur comment utilisé son téléphone Androïde
- Échanges et discussions.

Pour cette journée nous avons fourni des datas à certaines survivante afin qu'elles puissent participer aux cas pratique et télécharger la plateforme AlerteVBG.



## 2.2 CAUSERIE ÉDUCATIVE

Axée sur les violences basées sur le genre ; et animée par Caroline MVENG Experte genre sur les violences basées sur le genre. Quatre points ont été développés à savoir :

- Définition de la violence
- Définition de la violence basée sur le genre
- Définition de la violence à l'égard des femmes
- Types et formes de violences

La causerie qui s'achève par un échange inter actif entre l'experte et les survivantes.

## 2.3 PRÉSENTATION WE-TECH ET DE LA PLATEFORME ALERTVBG

### 2.3.1 - PRÉSENTATION WE-TECH

Présenté par l'équipe de WE-TECH, une brève présentation sur ce qu'est WE-TECH

La mission, les objectifs leurs formations et l'accompagnement des femmes dans le domaine de la technologie

### 2.3.2 - PRÉSENTATION DE LA PLATEFORME ALERTVBG

Également présente par les équipes WE-TECH (Women entrepreneurship and technologie).

En la présentation faite aux survivantes était plus détaillée sur le fonctionnement de la plateforme à savoir :

- Le téléchargement de la plateforme
- La configuration de la plateforme
- Les fonctionnalités de la plateforme
- Les services en ligne mis à la disposition des survivantes
- La base des données des partenaires

À la fin des deux présentations, une séquence de question réponse à suivie la question la plus fréquente et la mise en contact entre les survivantes et les partenaires, et la nature de l'assistance avec chaque partenaires.



## 2.4 - FORMATION EN MOBILE COMMERCE ET CAS PRATIQUES

Présentée par Présentée par Mme Estelle Ngo Kouang passionnée d'entrepreneuriat, Social Media manager depuis 2020, promotrice WEB EK Consulting et Formatrice.

Durant 30 minutes la présentation c'est focalisé sur comment :

- Pourquoi et comment trouver des clients en lignes
- Les outils a utilisé pour commencer de l'entreprenariat sur les medias sociaux
- Une démonstration à travers un cas pratique
- Les impacts et les résultats à court et à long terme

La formation c'est achevé par des séances de questions réponses. Les questions qui revenaient le plus tournais autour du contenu,

- « Comment faire un post pour vendre. Les produits sur Facebook ? »
- « On utilise juste Facebook pour vendre ? »
- « et on doit payer pour vendre sur Facebook ? »



## 2.5: ENTREPRENEURIAT DIGITAL CE QU'ON NE NOUS DIT PAS

Présentée par Présentée par Coach business et network professionnelle Durant 30 minutes la présentation s'est focalisée sur comment les pièges que regorge le monde du digital à savoir :

- Le problème de la santé mentale (stress ; la concurrence ; les angoisses, la dépression..) et selon les statistiques présentés par les experts, Les statistique parlent de 49 % d'entrepreneur ayant une maladie mentale ou une détérioration des facultés mentales.
- Les problèmes d'équilibres (pouvoir dissocier sa vie professionnelle et sa vie privée en ligne)
- Faire la différence entre le vrai et le faux pour limiter les risques.

La formation s'est achevée par des séances de questions réponses. Une question important est revenue. Avec quel nom doit-on créer une page pour être de ne pas mélanger les deux. Réponse à laquelle l'expert à spécifié qu'il était recommandé de créer son compte avec ces informations car si vous êtes bloqués pour raison de sécurité ces informations seraient demande »é par les administrateurs Facebook



## **RÉSULTATS ATTENDUES**

L'objectif de la formation en termes de mobilisation était de 20 survivantes. Au sortir de cette atelier nous value Health Africa souhaite :

- Avoir au moins 10 des survivantes inscrites dans la plateforme AlerteVBG
- Une base de données d'au moins 10 survivantes souhaitant renforcer plus ces capacités dans l'entrepreneuriat digital
- Au moins 10 survivantes qui à long terme réussissent à moderniser leur commerce
- Un accompagnement et coaching de celles qui ont émis le souhait de se lancer dans le commerce.

## **RECOMMANDATIONS**

À la fin de la formation nous avons recueilli des recommandations mentionnées par les survivantes qui étaient pour la grande majorité sur les délais. En effet la mobilisation s'est effectuée en 48heures et grâce à l'association RESET THE MIND.

Également Mme KIMIH a également recommandé de fournir plus de clarification dans le système d'assistance en ligne, les relations être les partenaires et les survivante et les closes réel des différentes prises en charges.

Value Health Africa également fait comme recommandations dans le cadre des partenariats, une time line réaliste afin de répondre aux appels et mettre en œuvre le projet au moins 3 semaines avant. Pour faciliter les procédures auprès des districts de santé et air de santé et surtout d'atteindre mieux les objectifs

## CONCLUSION

Malgré les challenges liés au climat et aux procédures administratives, la séance de causerie éducative et la formation sur les activités génératrice de revenu principalement comment vendre en ligne grâce à son téléphone, la formation s’est déroulée avec beaucoup de dynamisme. Néanmoins les délais d’organisation devraient être revus

## CLÔTURE

La journée s’est achevée par un casse-croute et une séance de photos de groupe

POURQUOI CHERCHER SES CLIENTS EN LIGNE?	
MARKETING TRADITIONNEL	MARKETING DE CONTENU
Discontinu	Permanent
Reposer sur l’achat média	Fait de la marque son propre média
Logique de publicité	Logique du storytelling
Interruption du consommateur	Attraction du consommateur
Autocentré	Centré sur ce qui intéresse la cible
Diffuse des messages	Suscite des conversations
Produit du département marketing	Produit de toute l’entreprise

	A	B	C
1	Horodateur	NOMS ET PRENOM	Quartiers
2	7/19/2023 5:55:13	Christelle JOUNEWE	Kotto
3	7/19/2023 6:43:28	Wino	pk 14
4	7/19/2023 16:31:33	Rachel kimbi sih	Makepe
5	7/19/2023 16:46:21	Nicoline Ndum	Makepe missoke
6	7/19/2023 16:49:56	Fung melvis yuo	Makepe missoke
7	7/19/2023 17:02:19	Tam Yvette Tah	Bonamoussadi
8	7/19/2023 17:19:09	Amah jesinta	Makepe missoke
9	7/19/2023 17:56:39	Okel Mirabel	Bonamoussadi
10	7/19/2023 18:01:46	Meme ihmif	Bonamoussadi
11	7/20/2023 10:50:51	Fonocho Delphine	Bonamoussadi
12	7/20/2023 11:48:49	Ekou ceraphine	Bonamoussadi
13	7/20/2023 11:57:53	Kim petula	Makepe missoke
14	7/20/2023 12:15:04	Collect mbong	Makepe missoke
15	7/20/2023 12:26:01	Akweno Delphine	Makepe missoke
16	7/20/2023 12:56:21	Melorine kango	Bonamoussadi
17	7/20/2023 13:12:28	Mbong mary kum	Makepe missoke
18	7/20/2023 13:12:28	Ngo YOGO Yvette No	Beedi
19	7/20/2023 13:12:28	kwedi mulema Elisabe	Beedi
20	7/20/2023 13:12:28	dogmo corine stella	Citée des palmoers
21			
22			