

# Analyse et Développement de Marché Phases 1 et 2

Projet CoNGOs: Collaboration d'ONG en faveur de  
moyens de subsistance communautaires équitables  
et durables dans les forêts du bassin du Congo



## Rapport mission Yaoundé Cameroun

11 au 18 Mai 2017

Préparé par Jacques Lecup - consultant Analyse et Développement de Marché



# Contents

<b>1. Introduction</b>	<b>3</b>
1.1 Objectifs de la mission	4
1.2 Participants à la formation	4
1.3 Dates de la mission	4
1.4 Lieu de la mission	4
<b>2. Méthodologie de la formation</b>	<b>5</b>
<b>3. Déroulement de la mission au jour le jour</b>	<b>6</b>
<b>4. Résultats</b>	<b>8</b>
4.1 Note importante	8
4.2 Présentation des principaux résultats	8
<b>5. Évaluation de la formation</b>	<b>12</b>
<b>6. Programme de suivi</b>	<b>13</b>
6.1 Date de la prochaine formation ADM (phase 3)	13
6.2 Activités à finaliser avant la prochaine mission	13
6.3 Organisation de cette première formation	13
<b>7. Conclusion</b>	<b>14</b>
<b>Annexe 1: Liste des participants</b>	<b>15</b>
<b>Annexe 2: Liste des groupes de travail</b>	<b>17</b>
<b>Annexe 3: Exemple de chaînes de commercialisation</b>	<b>19</b>
<b>Annexe 4: Exemple de calcul permettant d'évaluer les quantités vendues à chaque étape de la chaîne de commercialisation</b>	<b>20</b>

# 1. Introduction

Les pays du bassin du Congo sont à un croisement dans le management de leurs terres et de leurs forêts. Les gouvernements de la région ambitionnent de transformer leurs pays en « énergie propre » dans les 2 décades au moyen de stratégies nationales axées sur le développement durable des ressources de la nature y compris des forêts, de l'agribusiness et d'infrastructures énergétiques durables.

Mais les petits producteurs dans les domaines de l'agriculture et de la forêt ne reçoivent pas un support approprié. Les communautés sont de plus en plus marginalisées et risquent d'être dépossédées de leurs terres. Même dans les endroits où elles acquièrent le droit d'utilisation des forêts, les communautés n'arrivent pas à développer des activités économiques basées sur l'utilisation durable des ressources de la nature.

C'est pourquoi, il est urgent, non seulement d'accélérer l'appropriation des terres et forêts par les communautés, mais aussi de les aider à améliorer leur niveau de vie en créant des activités économiques durables basées sur l'utilisation rationnelle des ressources de la nature y compris des forêts.

La méthodologie ADM (Analyse et Développement de Marché) a été choisie pour aider les communautés à augmenter leur capacité d'obtenir le droit d'accès aux ressources, à mettre en place des activités génératrices de revenus (petites et moyennes entreprises) tout en articulant les changements nécessaires dans la gouvernance des forêts et dans le processus d'attribution des terres et de leur management.

L'ADM est une méthodologie qui a été développée spécifiquement pour aider les individus et communautés à améliorer leur niveau de vie à partir de l'utilisation durable des ressources de la forêt. Un des atouts de l'ADM est la participation des communautés soit en groupe soit individuellement au niveau de la création d'entreprises viables et respectueuses de l'environnement et du contexte social et ainsi de passer du stade d'économie de subsistance à celui d'entrepreneur capable de sélectionner les produits les mieux adaptés à son développement, comprendre le marché, se positionner et enfin créer des entreprises viables en relation avec les structures locales d'aide au développement (notamment : agriculture, forêt, système bancaire, etc.)

Le processus ADM comprend les 4 phases suivantes :

1. La Phase 1 permet d'identifier les entrepreneurs potentiels et de former les structures locales de support.
2. La phase 2 forme les facilitateurs à aider les futurs petits entrepreneurs à effectuer les recherches nécessaires pour choisir les produits les plus adaptés à leur objectif d'amélioration de leur niveau de vie, faire les études de marché et sélectionner des idées d'entreprise.
3. La phase 3 forme les facilitateurs à aider les futurs petits entrepreneurs à formuler des plans d'affaire d'entreprises viables et respectueuses du contexte social et de l'environnement.
4. La phase 4 forme les facilitateurs à aider les entrepreneurs à créer leurs entreprises et les manager durant les premières années.

Mr Jacques Lecup a été sélectionné par IIED comme consultant formateur ADM afin de former au processus ADM et suivre sur le terrain les facilitateurs des organisations partenaires du projet.

Dans son ensemble la formation donnée par le consultant ADM sera divisée en 3 cycles de formation correspondant respectivement aux phases 1 et 2 pour la mission 1, la phase 3 pour la mission 2 et la phase 4 pour la mission 3. Entre chaque mission les participants devront expérimenter leurs nouveaux acquis auprès des bénéficiaires de leurs projets respectifs.

Sous le contrôle du directeur du projet de l'IIED et avec le support logistique du partenaire de l'IIED au Cameroun, le consultant aura les tâches suivantes :

Former à l'ADM (phase 1 à 4) 20-25 facilitateurs originaires du Cameroun et de la RDC afin qu'ils puissent disséminer et utiliser par eux même la méthodologie ADM auprès des populations avec lesquelles ils travaillent. Chaque formation se déroulera au Cameroun et durera 7 jours.

Ce rapport concerne la première mission de formation par le consultant ADM qui a eu lieu du 12 au 18 Mai 2017 à Yaoundé Cameroun.

## 1.1 Objectifs de la mission

- Les participants maîtrisent les phases 1 et 2 de l'ADM et sont capable de la répliquer sur le terrain auprès des populations avec lesquelles ils travaillent.
- Lors de la mise en place de ces phases 1 et 2 avec les populations locales bénéficiaires du projet CoNGOs ou autres, les participants collectent les données nécessaires et indispensables qui permettront de préparer les plans d'affaire lors de la prochaine formation ADM prévue au Cameroun fin Octobre 2017.
- Les participants préparent des plans d'actions détaillés qui permettront un suivi personnalisé de la part d'IIED et des partenaires locaux du projet.

## 1.2 Participants à la formation

Les participants à cette formation avaient été sélectionnés avec soin par IIED et les partenaires du projet. En effet durant cette première formation tous les participants ont montré un grand enthousiasme, n'ont pas ménagé leurs peines et ont participé activement à tous les exercices proposés durant cette formation. La liste des participants est en annexe 1 de ce document.

## 1.3 Dates de la mission

Les dates de la mission étaient du 11 au 19 Mai 2017. Les dates de formation étaient du 12 au 18 Mai 2017.

## 1.4 Lieu de la mission

La mission s'est déroulée à Yaoundé au Monastère du Mont Fébé et sur les marchés locaux de Yaoundé.

## 2. Méthodologie de la formation

La formation a suivi les étapes de la Méthodologie ADM. Pour chaque étape les participants ont reçu une formation théorique suivi immédiatement par une ou des application(s) pratique(s) de leurs nouvelles connaissances puis par une présentation et une discussion en séance plénière. En d'autres termes le consultant ADM a mis l'accent sur la pratique afin de donner aux participants le maximum de clefs de compréhension et d'exemples qu'ils pourraient rencontrer sur le terrain.

Par exemple après une présentation théorique d'une chaîne de commercialisation, les participants ont visité les marchés du bois des sous-produits de la forêt et des produits agricoles afin de relever les quantités et prix effectués par les producteurs, intermédiaires et consommateurs finaux, puis ils ont présenté en séance plénière les résultats de ces recherches qui ont été commentés par les participants et le consultant ADM.

La création de 3 groupes de travail: un sur les produits forestiers, un sur les PFNL et un sur les produits agricoles a permis de couvrir les principaux types produits habituellement rencontrés sur le terrain par les bénéficiaires « finaux » de projets d'aide à la création de petites entreprises basées sur l'utilisation durable des produits forestiers, PFNL et agricoles. La composition de ces groupes de travail est en annexe 2.

Afin d'évaluer la compréhension des participants une fiche simplifiée d'évaluation a été distribuée à la fin de chaque journée.

### 3. Déroulement de la mission au jour le jour

**12.05.2017**

Matin

- Ouverture officielle de la formation par la Directrice de l'INADES, Elisabeth Fouda.
- Distribution des documents. Chaque participant a reçu un guide simplifié de la méthodologie ADM ainsi qu'une clef USB contenant le guide de la méthodologie ADM publié par la FAO.
- Présentation du projet et de la formation par Anna Bolin de l'IIED.
- Présentation de la méthodologie ADM puis de la phase 1 par le consultant formateur ADM.

Après midi

- Exercice: Les participants présentent plus en détail leur background, les problèmes rencontrés sur le terrain lors de la création d'entreprises ou d'activités génératrices de revenus et ce qu'ils attendent de cette formation. Débat entre les participants et le formateur ADM.

**13.05.2017**

Matin

- Présentation théorique concernant:
  - La nécessité pour tout entrepreneur d'avoir un objectif financier clair pour créer une entreprise viable.
  - Un petit exercice simple permettant à un villageois ou un groupe de villageois de calculer l'objectif financier de son entreprise.
  - La méthode pour sélectionner un ou des produit(s) potentiel(s) sur lequel baser une création d'entreprise.

Après-midi:

- Exercice:
  - Individuellement, les participants calculent leurs propres objectifs financiers.
- Exercice en groupe:
 

Les participants:

  - se répartissent en 3 groupes de travail (Bois, PFNL, PA),
  - calculent l'objectif financier moyen d'une famille habitant dans leur région de travail,
  - effectuent la liste des produits potentiels de la région dans laquelle ils travaillent et,
  - sélectionnent le ou les produits (de leur région,) au plus fort potentiel.

**14.05.2017**

Matin:

- Discussion séance plénière: Les participants présentent les produits sélectionnés par chaque groupe. Commentaires et conseils du formateur
- Présentation théorique du concept de la chaîne de commercialisation d'un produit et des méthodes pour suivre cette chaîne de commercialisation sur le terrain.

Après midi

- Exercice en groupe: A partir des informations déjà en leur connaissance, les participants étudient en groupe la chaîne de commercialisation des produits sélectionnés.

- Discussion séance plénière: Chaque groupe présente les chaînes de commercialisation qu'ils ont commencé à étudier. Commentaires et conseils du formateur.
- Exercice en groupe: Préparation de la visite de terrain pour finaliser les chaînes de commercialisation.
- Discussion séance plénière: Les groupes présentent leur plan de travail pour la visite des marchés du lendemain. Commentaires et conseils du formateur.

#### 15.05.2017

- Toute la journée (de 8h à 18h+) les groupes vont étudier sur les marchés locaux les chaînes de commercialisation des produits sélectionnés.
- Pendant ce temps Anna Bolin IIED et le consultant ADM:
  - Étudient les rôles, objectifs et implications des participants et de leurs organisations dans le projet.
  - Préparent la mission suivante: phase 3 du processus ADM
  - Revoient les points clefs des phases 1 et 2 de la méthodologie ADM

#### 16.05.2016

Matin:

- Exercice: Les participants analysent les informations collectées sur les marchés la veille et préparent leurs présentations en séance plénière.

Après-midi:

- Discussion séance plénière: Chaque groupe présente les résultats de sa visite des marchés. Commentaires et conseils du formateur.

#### 17.05.2017

Matin:

- Présentation théorique: comment aider les villageois bénéficiaires à développer une ou des idées d'entreprise répondant à leur volonté de développement ou d'amélioration de leur niveau de vie.

Matin et début après-midi:

- Exercice: En groupe, les participants développent des idées d'entreprise en fonction des informations collectées lors des études de chaîne de commercialisation.
- Discussion séance plénière: Les participants présentent leurs idées d'entreprise. Discussion entre les participants. Commentaires et conseils du formateur.

Fin d'après-midi:

- Présentation théorique: de la nécessité de faire un plan de travail détaillé qui permettra au projet de suivre les participants dans leurs activités de formation ADM sur leur terrain.
- Exercice: Les participants se regroupent par affinité d'organisation et de lieu de travail et préparent leur plan de travail

#### 18.05.2017

Matin:

- Discussion séance plénière: Les participants présentent leurs plans de travail. Commentaires et conseils du formateur et de Anna Bolin de IIED.

Début après-midi: Fin de la formation. Départ tôt pour l'aéroport pour éviter les bouchons liés à la préparation du défilé de la fête nationale.

## 4. Résultats

### 4.1 Note importante

Durant cette formation les participants ont pu effectuer un grand nombre d'activités pratiques de terrain, par exemple récolter des données sur les prix, quantités, qualités des produits, étudier des chaînes de commercialisations.

Étant donné le grand nombre d'informations collectées, soit sur papier ou sur support électronique, ce rapport ne peut pas rendre compte des détails des résultats et calculs effectués.

Cependant, il est extrêmement important que de telles informations soient soigneusement répertoriées, puis distribuées aux participants et enregistrées par les organisations partenaires afin d'en faire une base de données accessibles lors de futures formations ADM ultérieures organisées par les participants ou organisations partenaires ou par ce projet.

D'une façon générale cette formation est très encourageante. La participation a été très bons, a plusieurs reprises les participants ont travaillé plus tard en fin de journée ou tôt en matinée ou réduits le temps de pause de la matinée afin de finaliser leurs exercices.

Les présentations et débats ont été animés, les participants ont eu la possibilité de s'exprimer et poser les questions qui leur tenaient à cœur afin de mieux comprendre et approfondir les concepts et points clefs de la méthodologie ADM et d'évaluer comment ils pourront l'utiliser sur leur terrain.

### 4.2 Présentation des principaux résultats

#### **Compréhension des objectifs de la méthodologie ADM comparaison avec le travail effectué jusqu'à présent sur le terrain et changement d'attitude (phase 1):**

Les participants :

- Comprennent les objectifs et les principes de la méthodologie ADM.
- Présentent les objectifs de leur organisation / projet / travail notamment dans le domaine du développement économique et de la création d'activités génératrices de revenus ou de petites et moyennes entreprises.
- Comprennent les changements d'attitude à apporter pour pouvoir réellement aider les bénéficiaires de leur projet à être acteur de leur développement économique et créer les entreprises qui leur tiennent à cœur en fonction de leur objectif de développement = amélioration de leur niveau de vie.

#### **Détermination des objectifs financiers de chaque participant.**

Les participants :

- Comprennent qu'une entreprise doit avoir un objectif financier (de profit) bien défini et que cet objectif financier doit correspondre à l'objectif de développement, d'amélioration du niveau de vie du promoteur de cette entreprise (= chaque bénéficiaire d'un projet ADM).
- Apprennent par un exercice simple comment aider chaque bénéficiaire à calculer l'objectif financier de sa future entreprise par rapport à sa volonté de développement ou d'amélioration de son niveau de vie.
- Effectuent une simulation de calcul d'objectif financier tant pour eux que pour un exemple type d'un bénéficiaire de leurs projets.

L'exercice est présenté dans le guide simplifié ADM distribué à chaque participant.

### Liste des produits potentiels.

Les participants :

- Réalisent que dans la grande majorité des cas le nombre de produits pouvant être utilisé comme matière première d'une future entreprise est bien plus important que ce que les bénéficiaires ont l'habitude de prendre en compte, mentionner.
- Apprennent par deux exercices simples comment aider chaque bénéficiaire à faire une liste exhaustive des produits existant dans leur environnement et comment choisir ceux ayant le plus grand potentiel pour créer un entreprise profitable et respectueuse de l'environnement, des lois et des interactions sociales.
- Effectuent une simulation de liste et de sélection de produit.

La méthode et les exercices pour effectuer la liste des produits potentiels est détaillée dans le guide simplifié ADM.

### Étude de la chaîne de commercialisation, prix de vente et achat, quantité pour chaque intermédiaire.

Les participants :

- Apprennent ou revoient sous un angle différent le concept de chaîne de commercialisation, de la demande et de l'offre, de l'importance de la qualité et des quantités minimales.
- Apprennent par deux exercices simples comment aider chaque bénéficiaire à suivre une chaîne de commercialisations
- Suivent sur les marchés locaux un ou plusieurs produits sélectionnés précédemment.

La méthode et les exercices pour suivre une chaîne de commercialisation et estimer l'offre / demande et les prix de vente est présentée dans le guide simplifié ADM.



Figure 1 Jeu de rôle pour tester les meilleures stratégies: comment obtenir les informations sur le marché des compétiteurs potentielles

Descente terrain pour l'analyse des marchés agricoles, bois et PFNL



Figure 2 Groupe de produits agricoles



Figure 1 Recherche dans le marché de PFNL



Figure 2 La multitude de produits transformés dans les marchés artisanales

### **Analyse des informations collectées pendant la visite de marchés locaux.**

Les participants :

- Analysent en groupe les informations collectées durant la visite des marchés locaux. Ils redessinent les chaînes de commercialisation et calculent les quantités approximatives échangées à chaque étape des chaînes de commercialisation.
- Présentent aux autres groupes et au consultant ADM leurs résultats en assemblée plénières. Les participants questionnent les présentateurs.
- En fonction des questionnements les chaînes de commercialisations sont corrigées et finalisées.

### **Formulation de scénario d'entreprises, détermination de la taille des futures entreprises pour atteindre l'objectif financier du promoteur.**

Les participants :

- Apprennent à imaginer, à partir des chaînes de commercialisations finalisées précédemment, différent scénario d'entreprise.
- Apprennent une méthode facile pour aider les bénéficiaires à estimer la taille que doit avoir leur entreprise pour atteindre l'objectif financier qu'ils avaient calculé au début de la formation.
- Réalisent l'importance de la chronologie des exercices de la phase 2 de la méthodologie ADM qui permet aux bénéficiaires d'avancer pas à pas pour imaginer une entreprise ayant un marché accessible et durable, à la taille de leurs ambitions de développement tout en choisissant un ou des produits locaux respectueux de l'environnement et des critères sociaux.

### **Plan d'action de mise en place des phases 1 et 2:**

Les participants :

- Se rappellent des problèmes discutés le premier jour de la formation (phase 1).
- Développent un plan d'action pour exécuter les phases 1 et 2 de l'ADM sur leur terrain de travail.
- Les plans d'action sont revus par la directrice du projet et le consultant ADM.

## 5. Évaluation de la formation

Afin de pouvoir évaluer au jour le jour la compréhension des concepts et des exercices présentés et effectués dans la journée, il a été demandé aux participants de remplir une petite fiche d'évaluation à la fin de chaque journée.

L'étude de ces fiches et un questionnement régulier au cours de la formation montrent que d'une part les participants en ont compris les points principaux et que d'autre part qu'ils sont maintenant en mesure de répliquer leurs acquis avec d'autres communautés.

## 6. Programme de suivit

Généralités : Il est important de prendre en compte que cette première formation fait partie intégrante d'un cycle de 3 formations successives. Ainsi entre cette première formation et la suivante les participants devront effectuer sur le terrain avec leurs bénéficiaires un certain nombre d'activités afin de former leurs villageois aux phases 1 et 2 et collecter les informations indispensables au bon déroulement de la formation suivante formation.

Lors de la présentation de leur plan de travail, certains participants ont exprimé leur volonté de former eux même leurs formateurs ADM qui iront sur le terrain travailler avec les bénéficiaires de leurs projets. Il est important de noter que ce type d'approche peut être contre-productif dans la mesure où d'une part le participant à cette formation doit lui-même acquérir une expérience de solide terrain avant de pouvoir former d'autres formateurs et que l'acquisition de cette expérience se fera tout au long des 3 formations que donnera le consultant ADM et que d'autre part ce type d'approche entraîne généralement une perte de qualité dans la formation ADM.

### 6.1 Date de la prochaine formation ADM (phase 3)

La date de la prochaine formation ADM phase 3 a été fixée du 30 Octobre au 4 Novembre 2017.

### 6.2 Activités à finaliser avant la prochaine mission

1. Suivre les participants à cette 1ère formation afin qu'ils puissent aller sur leur terrain et utiliser les nouveaux acquis de cette formation pour commencer à aider les villageois avec lesquels ils travaillent à définir leurs objectifs financiers, sélectionner les produits les plus prometteurs, suivre et étudier les chaînes de commercialisation, imaginer et estimer la taille de leur future entreprise.
2. Récolter les informations ci-dessus et les transmettre à la responsable du projet auprès d'IIED et au formateur ADM 2 à 3 semaines avant la 2ème formation. Ces dates ont été convenues pour des mises à jour sur la mise en œuvre des plans d'action : juillet 10, aout 25, octobre 8.
3. Etablir un réseau pour le groupe de praticiens et facilitateurs d'ADM en Cameroun et la RDC. Raphael Meigno Bokagne (INADES) et Matthieu Kyanga Mutupeke (Tropenbos) coordonnera le partage d'informations et maintiendra une base de données pour les participants. La liste de participants et leur cordones sont dans l'Annexe 1.

### 6.3 Organisation de cette première formation

IIED et INADES (et en particulier Md Elisabeth Mbezele Fouda, Mr Raphael Meigno Bokagne, Md Charlotte Hortense Ndjongo, Mr Joseph Zogning, Mr Alain Lekeulem, Fidelis Eyoh, Cyrille Mendoula et Jules Essouma) ont effectué un excellent travail d'organisation pour cette première formation.

Le site choisi était excellent car assez près des marchés locaux pour ne pas perdre trop de temps dans les transports pour aller visiter les marchés locaux, mais aussi assez loin de la ville pour permettre aux participants de se concentrer sur leur travail. De plus la nourriture était bonne et équilibrée et le personnel du monastère accueillant et disponible à tout moment.

La bonne sélection des participants a permis à la formation de se passer dans les meilleures conditions.

## 7. Conclusion

La participation de tous a été très bonne et sans heurt. Chacun a eu le loisir de s'exprimer afin d'intégrer le maximum d'information et d'outils pour mener par elle/lui-même sur le terrain les phases 1 et 2 de la méthodologie ADM.

Lors de cette première formation, les participants ont acquis les outils permettant de comprendre les grands principes de la méthodologie ADM, les pièges à éviter lors de la mise en place d'un projet d'aide à la création d'entreprises, les points clefs des phases 1 et 2 et ainsi être capable d'aider les personnes avec qui ils travaillent (bénéficiaires = villageois ou communautés forestières, coopératives existantes, GIC et Associations) de sélectionner les produits et d'imaginer une ou des entreprises les plus adaptées à leurs espoirs d'amélioration de leur niveau de vie.

Enfin il est important de ne pas oublier que le succès de la formation suivante (phase 3 = formulation du plan d'affaire) est lié aux informations qui seront collectées par les villageois lors de l'application sur le terrain des phases 1 et 2.

C'est pourquoi une attention particulière devra être apportée à la mise en place d'un suivi personnalisé auprès de chaque participant ayant assisté à cette première formation de Yaoundé

## Annexe 1: Liste des participants

Name	Organisation	Country	Function/ Role	Focus / Produits/ Entreprise	email
Bibiche SALUMU	ARED	DRC	Coordinatrice	PFNL Produits agricoles	bibichsalumu@yahoo.fr bibichsalumu@gmail.com
Bibiane NDEKE	Coord. prov. d'environnement	DRC	Répondant DIAF / Coordination provinciale de l'environnement	Bois; meubles; charbon de bois.	sophiendeke@yahoo.fr bndeke.diafkis@gmail.com
Thérèse OLONGA	SENAREC	DRC	Coach/ Animatrice	Produits agricoles	therese.olonga@yahoo.fr
Clément OMARI	ILEXABOIS	DRC	Vice-président	Bois; meubles; charbon	clementomari13@gmail.com
Madeleine BOFOE	ALEXATIS	DRC	Présidente	Bois; meubles; charbon	madobofoe@yahoo.fr
Joseph BOLONGO	GASHE	DRC	Chef de projet GASHE	Produits agricoles	bolongojoseph@gmail.com
Jean Denis LIKWANDJANDJA	ISEA/ BENGAMISA	DRC	Enseignant-chercheur Développement local	Produits agricoles	denislikwandjandja@gmail.com
Jean Marie OMAR UKETHWENGU	Clinique Juridique/ APAJI	DRC	Coordonnateur	Bois; meubles; charbon	omar.1mahagi@gmail.com
Lea KABUNGA NDOBIA	OCEAN	DRC	Membre cellule juridique	Produits agricoles	Lea.kab4@gmail.com
Donatienne BARUBIYO ZUNGAWA	ADIKIS /FS/UNIKIS	DRC	Assistante de recherche	Produits agricoles	zungawadona@gmail.com
Jean-Paul SHAUMBA KABEYA	Tropenbos	DRC	Consultant Tropenbos	PFNL / PFABO	shaumbak@yahoo.fr; jeanpaulshumba290@gmail.com
Matthieu KYANGA MUTUPEKE	Tropenbos	DRC	Superviseur technique	PFNL / PFABO	matthieukyanga@gmail.com skype: matthieu.m.kyanga
Raphael Meigno Bokagne	INADES	CAMEROON	Formateur	Bois ; meubles ; charbon	mbrapho@yahoo.fr
Alain LEKEULEM	INADES	CAMEROON	Formateur	PFNL / PFABO	lekeulem2000@yahoo.fr

ANALYSE ET DÉVELOPPEMENT DE MARCHÉ PHASES 1 ET 2 - PROJET CONGOS - JUIN 2017

Antoinette PA'AH	OCBB	CAMEROON	Directrice	PFNL / PFABO	ocbb.cameroun@gmail.com; ocbb@yahoo.fr
Brigitte ANZIOM	ASTRADHE	CAMEROON	Directrice	Produits agricoles	astradhe.cameroun@yahoo.fr; brigitteanziom@yahoo.fr
Adi Ngeayi Nwafi	TFRD	CAMEROON	Coordonnateur	Agroforêts /PFNL	nwaf_adi2000@yahoo.com
Melanie Kemo Tassé	TFRD	CAMEROON	Responsable des formations	Agroforêts /PFNL	melaniekemotasse@yahoo.fr
Francine Reine ENOU PA'AH	CAFT	CAMEROON	Responsable de la transformation PFNL et produits agricoles	Produits agricoles PFNL Bois	princesspaah@yahoo.fr/ reine9991@gmail.com,
Herman TENA ABENA	Forêt communautaire GIC DOH de KOUNDI	CAMEROUN	SG Comité de gestion FC de Koundi	Bois	tenaherman36@gmail.com
Gickel Dambala Mbele	GIC Paloba	CAMEROON	Gestionnaire GIC PALOBA F.C	Bois	
Mathias KOUMA	OKANI	CAMEROON	Coordinateur formation	PFNL Produits agricoles	Same as Armelle Okani (voir Armelle OKANI)
Armelle Elodie Nitcheu Ngaleu épouse Bouopda	OKANI	CAMEROON	Chargé des programmes	PFNL Produits agricoles	enitcheu@yahoo.fr
Jonas KEMAJOU SYAPZE	OPED	CAMEROON		PFNL Produits agricoles	oped_cam@yahoo.fr
Lemuel WETTE	OPED	CAMEROON	Formateur/ Responsable programme	Produits agricoles	wettelemuel@yahoo.fr
MANIKE épouse DANLEU Michèle Gaëlle	CED	CAMEROON	Chargée de projet Alternative économique	PFNL Produits agricoles	micheledanleu@yahoo.com
Daniel ELLOM NNA	CAIPE	CAMEROON	Coordonnateur/ Formateur	PFNL + Rebus de bois	caipebwa@yahoo.fr
Onesime Ebongue Ebongue	CADBAP	CAMEROON	Gestionnaire forêt communautaire	Bois d'œuvre + PFNL	ebones1955@gmail.com

## Annexe 2: Liste des groupes de travail

### Groupe 1: Bois D'Oevre

Name	Organisation	Country	Email
Clément OMARI	ILEXABOIS	DRC	clementomari13@gmail.com
Madeleine BOFOE	ALEXATIS	DRC	madobofoe@yahoo.fr
Herman TENA ABENA	Forêt Communautaire GIC DOH de KOUNDI	CAMEROON	
Jean Marie OMARI UKETHWENGU	Clinique Juridique	DRC	omar.1mahagi@gmail.com
Onesime Ebongue Ebongue	CADBAP	CAMEROON	ebones1955@gmail.com
Raphael Meigno Bokagne	INADES	CAMEROON	mbrapho@yahoo.fr
Antoinette PA'AH	OCBB	CAMEROON	ocbb.cameroun@gmail.com; ocbb@yahoo.fr
Bibiane NDEKE	Coord. prov. d'environnement	DRC	bndeke.diafkis@gmail.com
Gickel DAMBALA MBELE	GIC Paloba	CAMEROON	

### Groupe 2: Produits Agricoles

Name	Organisation	Country	Email
Thérèse OLONGA	CENAREC	DRC	therese.olonga@yahoo.fr
Jean Denis LIKWANDJANDJA	ISEA/ BENGAMISA	DRC	denislikwandjandja@gmail.com
Donatienne BARUBIYO ZUNGAWA	ADIKIS /FS/UNIKIS	DRC	barubiyodonat@yahoo.fr zungawadonat@gmail.com
Lea KABUNGA NDOBIA	OCEAN	DRC	Lea.kab4@
Lemuel WETTE	OPED	CAMEROON	
Joseph BOLONGO	GASHE	DRC	bolongojoseph@gmail.com
Brigitte ANZIOM	ASTRADHE	CAMEROON	astradhe.cameroun@yahoo.fr; brigitteanziom@yahoo.fr
Adi Ngeayi Nwafi	TFRD	CAMEROON	nwaf_adi2000@yahoo.com

### Groupe 3: PFNL (PFABO)

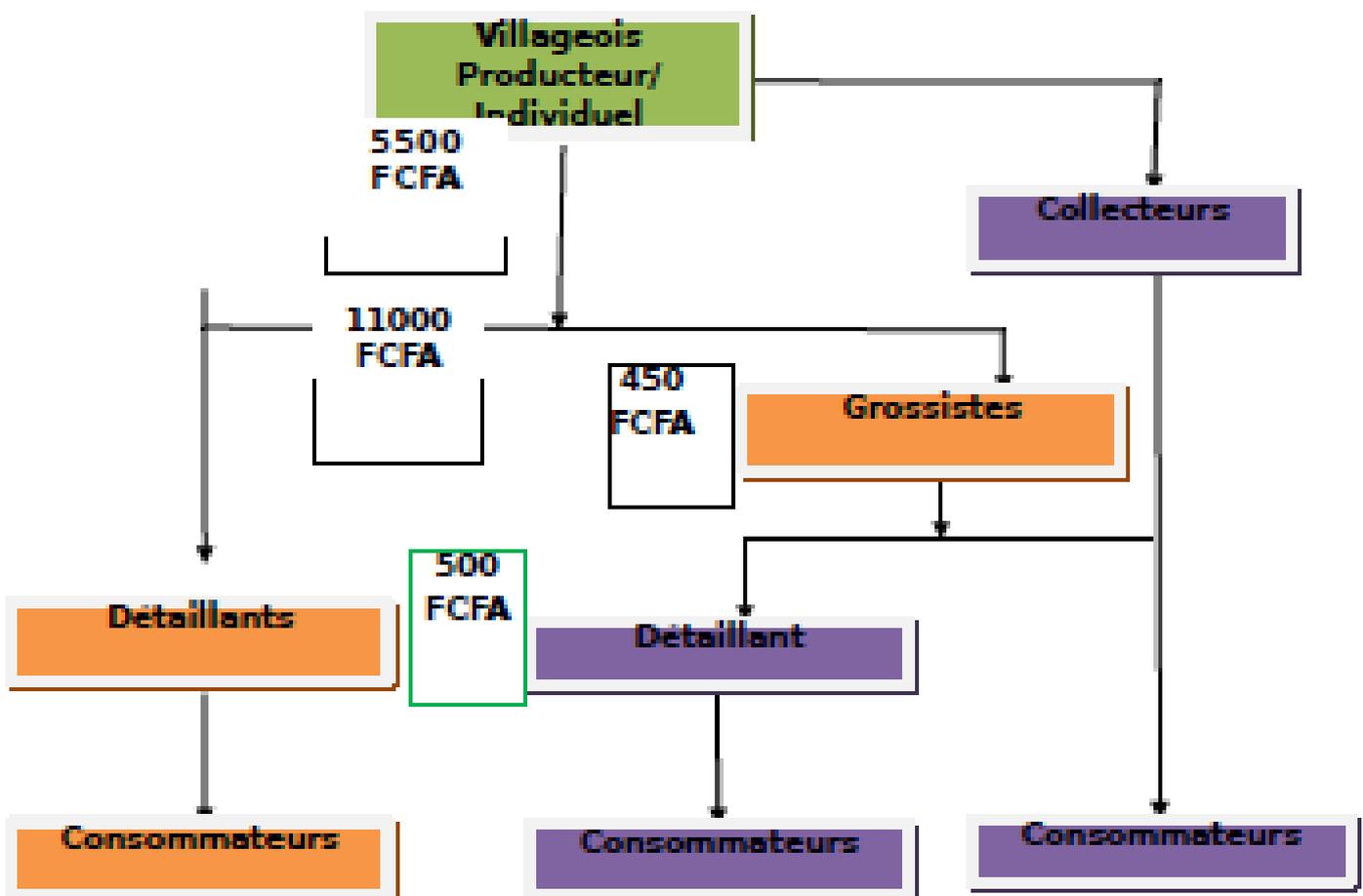
Name	Organisation	Country	Email
Bibiche SALUMU	ARED	DRC	bibichsalumu@yahoo.fr; bibichsalumu@gmail.com
Melanie Kemo Tassé	TFRD	CAMEROON	

Francine Reine ENOU PA'AH	CAFT	CAMEROON	princesspaah@yahoo.fr/ reine9991@gmail.com,
Jean-Paul SHAUMBA KABEYA	Tropenbos	DRC	shaumbak@yahoo.fr; jeanpaulshaumba290@gmail.com
Daniel ELLOM NNA	CAIPE	CAMEROON	
Armelle Elodie Nitchou Ngaleu épse Bouopda	OKANI	CAMEROON	enitchou@yahoo.fr
Mathias KOUMA	OKANI	CAMEROON	Same as Armelle Okani
Jonas KEMAJOU SYAPZE	OPED	CAMEROON	oped_cam@yahoo.fr
Alain LEKEULEM	INADES	CAMEROON	Lekeulem2000@yahoo.fr
Matthieu KYANGA MUTUPEKE	Tropenbos	DRC	matthieukyanga@gmail.com

## Annexe 3: Exemple de chaînes de commercialisation

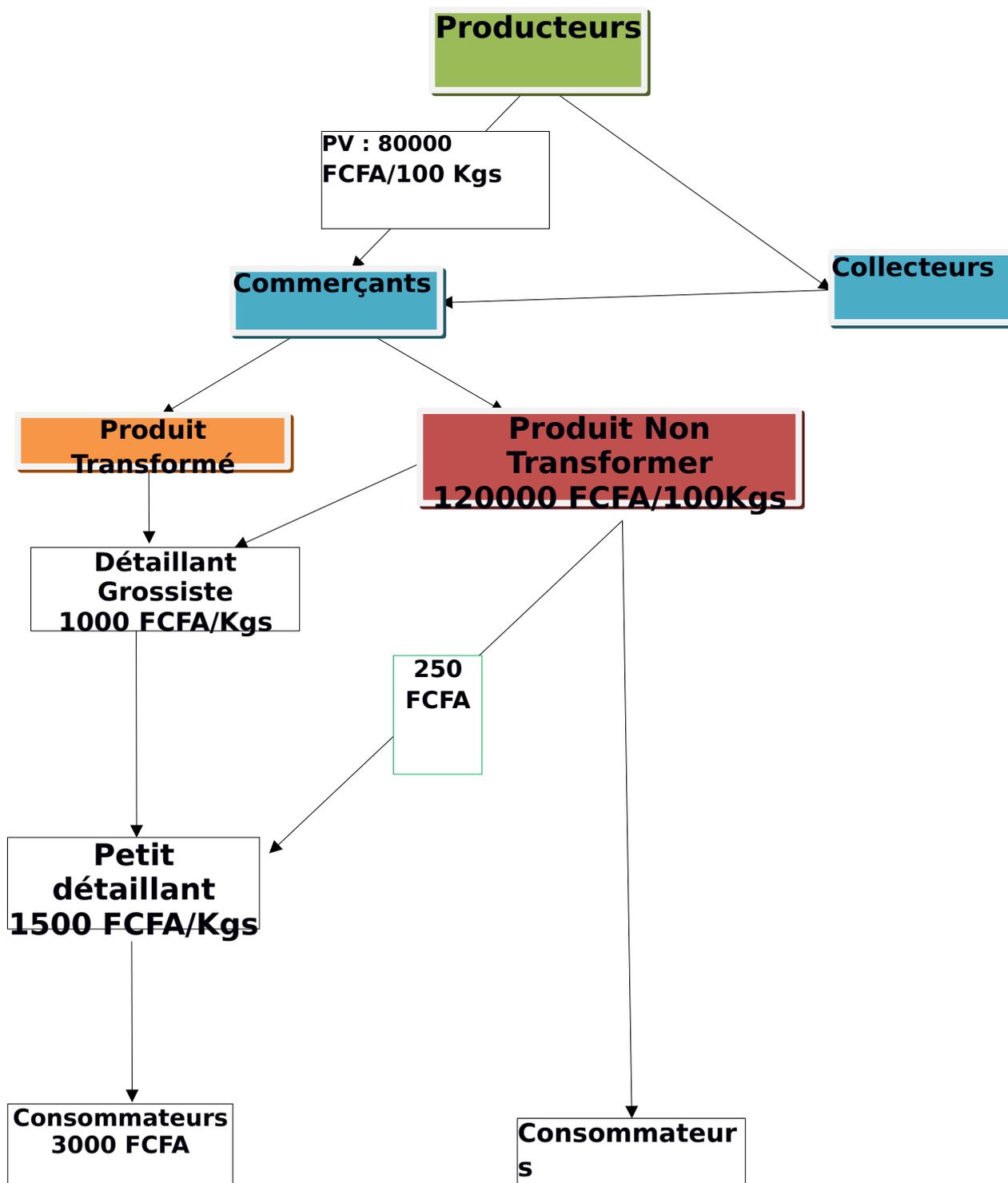
**CIRCUIT DE COMMERCIALISATION DE DJANG SANG**

- Provenance : Est ; Sud et Centre du Cameroun
- Unité de mesure au village : 1 Seau de 5 litres
- Marché : MFOUNDI
- Interview : 4



## CIRCUIT DE COMMERCIALISATION RONDELLE

- **Origine : Sud-Est ; Nord-Est et Est**
- **Unité de mesure : 1 Sac de 100 Kgs**
- **Marché : MFOUNDI**
- **Interview : 2 Personnes**



## Annexe 4: Exemple de calcul permettant d'évaluer les quantités vendues à chaque étape de la chaîne de commercialisation

Tableau de présentation des résultats de l'Etude de marché

### Grandes Ménuiseries

Informateurs	Qté/Volume vendu (unité)	Prix de vente (unité)	Coût de transport	Nbre d'acteur ayant meme activité	Qté, volume total estimé par type d'acteur	Val totale estim par type d'act	Probleme que doit affronter l'informateur
Producteur a	0.12	99,600.00	-	6	0.72		
Producteur b	0.15	124,500.00	-	6	0.90		
Producteur c	0.10	83,000.00	-	6	0.60		
Total	0.37	307,100.00	-	18	2.22		
Moyenne	0.12	102,366.67	-		0.74	614,200.00	0.01
<b>Petites Menuiserie</b>							
Producteur a	0.24	42,000.00	-	0.04	8.40		
Producteur b	0.42	73,500.00	-	0.02	8.40		
Producteur c	0.34	58,800.00	-	0.03	10.08		
Total	1.00	174,300.00	-	0.09	26.88		
Moyenne	0.05	58,100.00	-	0.03	8.96	1,568,000.00	0.00