

Analyse et Développement de Marché Phase 3

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



Rapport mission Yaoundé, Cameroun

30 Octobre au 5 Novembre 2017

Préparé par Jacques Lecup, consultant Analyse et Développement de Marché



Table des matières

1. Introduction	3
1.1 Formation ADM et son rôle dans le projet CoNGOs.....	3
1.2 Objectifs de la mission.....	4
2. Méthodologie de la formation	5
3. Déroulement de la mission au jour le jour	5
4. Résultats	8
5. Évaluation de la formation.....	10
6. Programme de suivit	10
7. Dates de la prochaine formation ADM (phase 4)	11
8. Activités à finaliser avant la prochaine mission	11
9. Organisation de cette deuxième formation.....	11
10. Conclusion.....	12
Annexe 1 : Liste de participants	13
Annexe 2 : Groupes de travail.....	14
Annexe 3 : Fiche d'évaluation de session de formation	15
Annexe 4 : Calcul du remboursement de prêts	18

1. Introduction

1.1 Formation ADM et son rôle dans le projet CoNGOs

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 ont 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'entreprise viable 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 1et 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 / ou 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 deuxième mission de formation par le consultant ADM qui a eu lieu du 30 Octobre au 5 Novembre 2017 à Yaoundé Cameroun.

1.2 Objectifs de la mission

- Les participants maîtrisent la phase 3 de l'ADM et sont capable de la répliquer sur le terrain auprès des populations avec lesquelles ils travaillent.
- Les participants sont capables d'aider les futurs entrepreneurs villageois à créer puis manager leurs entreprises.
- En RDC et au Cameroun avant la prochaine mission concernant la phase 4 (prévue fin Mars début Avril) des villageois auront créé et commencé leurs entreprises.
- Les participants préparent des plans d'actions détaillés qui permettront un suivi personnalisé de la part de IIED et des partenaires locaux du projet.

1.3. Participants à la formation

Les participants à cette formation étaient pour ainsi dire les même que durant la première formation (phase 1 et 2 de la méthodologie ADM) qui avait eu lieu à Yaoundé en Mai 2017. En outre, 2 autres personnes se sont jointes à cette formation.

Comme durant la 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.

1.4 Dates de la mission

Les dates de la mission étaient du 28 Octobre au 6 Novembre 2017. Les dates de formation étaient du 30 Octobre au 5 Novembre 2017

1.5 Lieu de la formation

La formation s'est déroulée à Yaoundé au monastère du Mont Fébé.

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.

Rappel : A la fin de la première formation, il avait été convenu que les participants iraient sur leur lieu de travail afin d'aider les villageois à effectuer eux même la phase 2 de l'ADM, sélectionner des produits les plus prometteurs, effectuer les études des chaînes de commercialisation et enfin de sélectionner des idées d'entreprise et de présenter leurs résultats pour discussion en session plénière au début de la 2ème formation. Ce travail a été effectué correctement et les participants ont pu ramener les informations nécessaires pour les calculs et décisions devant être prises durant cette formation de la phase 3 de l'ADM.

A la suite de ces présentations et discussions les participants ont décidé en accord avec IIED de se regrouper en 6 groupes de travail afin effectuer les calculs de la phase 3 permettant la formulation des Plans de Développement d'Entreprise (pour des produits sélectionnés par les villageois au cours des phases 1 et 2) couvrant dans la mesure du possible le plus grand nombre de types d'entreprises susceptibles d'être créée à plus ou moins long terme sur les terrains d'application.

Il s'agit d'entreprises de stockage, de transformation ou production, de transport et de commercialisation ou vente. Ces entreprises sont soit individuelles ou en groupe (en particulier coopératives).

Lors de cette 2ème formation, ces 6 groupes de travail ont pu finaliser les Plan de Développement d'Entreprise des entreprises suivantes :

- Une entreprise de production de billots de bois pour l'exportation.
- Deux entreprises de stockage, séchage, transport et commercialisation d'amandes de mangue sauvage pour l'exportation.
- Une entreprise de production et de vente sur le marché local de chaises en rotin.
- Une entreprise de production, transport sur le lieu de vente et commercialisation de vin de miel.
- Une entreprise de stockage, conditionnement et vente de miel.
- Une entreprise de stockage, transport sur le lieu de vente et commercialisation de maïs
- Une entreprise de stockage, transformation, transport sur le lieu de vente et commercialisation de manioc.

La composition de ces groupes de travail est en annexe 2.

Comme lors de la mission précédente, en plus des exercices et des présentations plénières, la compréhension des participants a été évaluée par une fiche simplifiée d'évaluation distribuée à la fin de chaque journée. Un exemple en français de cette fiche d'évaluation est en annexe 3.

3. Déroulement de la mission au jour le jour

30.10.2017 Lundi

Matin :

Anna Bolin, chef de projet auprès de IIED récapitule l'objectif de la formation ADM dans son ensemble et sa place dans le projet CoNGOs.

Mme Charlotte de INADES présente les aspects pratiques de la formation.

Le consultant ADM présente les grandes phases de cette formation phase 3 de l'ADM.

Après midi :

Chaque participant ou groupe de participant présente en séance plénière les résultats du travail effectué au retour de la première formation ADM (phases 1 et 2 à Yaoundé en Mai 2017) pour implémenter sur le terrain les phases 1 et 2 de l'ADM. Ces résultats sont commentés et analysés par le consultant et les participants.

31.10.2017

Matin :

Le consultant présente en séance plénière la méthodologie et les calculs à effectuer pour sélectionner et aider les bénéficiaires à sélectionner une idée d'entreprise en fonction de la demande du marché, de l'existence en matières premières, de leur volonté de développement pour améliorer leur niveau de vie (objectif financier calculé lors de la phase 2 de l'ADM) et de leurs goûts personnels.

Les participants se mettent en groupe pour élaborer différents types d'entreprises pouvant être mises en place dans leurs lieux de travail respectifs.

Le consultant et la directrice du projet IIED apportent à chaque groupe un suivi personnalisé afin de les guider tout au long de cet exercice.

Après midi :

Chaque groupe présente son travail en session plénière, le consultant la directrice du projet IIED et les autres participants posent des questions, critiquent, les groupes expliquent leurs choix et ajustent leurs idées d'entreprise si nécessaire.

Le consultant ADM présente les calculs pour estimer la rentabilité d'une entreprise à 100 % de capacité.

Chaque groupe commence à faire les calculs. Le consultant et la directrice du projet IIED apportent à chaque groupe un suivi personnalisé afin de les guider tout au long de cet exercice.

01.11.2017

Matin :

Les groupes continuent leurs calculs de rentabilité.

Les premiers groupes présentent en session plénière les calculs de rentabilité de leurs entreprises. Le consultant, la directrice du projet IIED et les autres participants posent des questions, critiquent, les groupes expliquent leurs choix et ajustent leurs idées d'entreprise si nécessaire.

Après midi :

Les groupes finissent de présenter les calculs de rentabilité de leurs entreprises.

Le consultant récapitule le travail effectué depuis le début de la première formation (phases 1 et 2) jusqu'à ce jour. Les participants sont invités à demander des précisions et poser des questions concernant d'une part l'entreprise sur laquelle ils travaillent durant cette formation mais aussi concernant leurs activités sur leurs terrains.

Le consultant présente les calculs qui permettront de formuler un plan de travail et financier annuel ou pluriannuel équilibré tenant compte des dépenses, recettes (ventes) et apport financiers extérieurs.

2.11.2017

Matin :

Les participants effectuent, avec le support du consultant et la directrice du projet IIED, les calculs du plan de travail et financier annuel ou pluriannuel de leurs entreprises.

Après midi :

Les participants continuent leurs calculs et préparent leurs présentations.

Le consultant et la directrice du projet IIED apportent à chaque groupe un suivi personnalisé afin de les guider tout au long de cet exercice.

Les participants commencent à présenter en séance plénière les résultats de leurs travaux. Le consultant, la directrice du projet IIED et les autres participants posent des questions, critiquent, les groupes expliquent leurs choix et ajustent leurs idées d'entreprise si nécessaire.

3.11.2017

Matin :

Les groupes continuent leurs présentations. Discussions et débats.

Le consultant récapitule les différentes stratégies possibles pour que la création des entreprises au niveau financier et technique soit possible. Les participants sont invités à demander des précisions et poser des questions concernant d'une part l'entreprise sur laquelle ils travaillent durant cette formation mais aussi concernant leurs activités sur leurs terrains.

Après midi :

Le consultant présente d'une part les grandes lignes et objectifs d'un Plan de Développement d'Entreprise et d'autre part le canevas proposé par la méthodologie ADM.

Les participants commencent la rédaction de leur Plan de Développement d'Entreprise.

Le consultant et la directrice du projet IIED apportent à chaque groupe un suivi personnalisé afin de les guider tout au long de cet exercice.

4.11.2017

Toute la journée.

Chaque groupe présente en séance plénière le Plan de Développement d'Entreprise de leurs entreprises.

Le consultant et la directrice du projet IIED apportent des conseils et remarques et invitent les autres groupes à poser des questions et critiquer les plans d'affaire présentés.

Les groupes revoient le Plan de Développement d'Entreprise de leurs entreprises.

5.11.2017

Matin :

Le consultant récapitule d'une part le processus de la méthodologie ADM dans son ensemble et d'autre part les étapes du processus lors des deux sessions de formation ADM (mai et octobre 2017) pour ce projet CONSOS.

En séance plénière le consultant répond aux questions posées sur les points nécessitant d'être clarifiés. Notamment comment choisir une structure d'entreprise.

Fin de matinée et après midi

Les participants développent leurs plans d'action pour implémenter la phase 3 et commencer à aider les futurs entrepreneurs à mettre en place leurs entreprises. Le consultant et Anna Bolin apportent un suivi personnalisé aux participants.

Fin de la formation.

4. Résultats

Lors de cette 2ème formation les participants ont :

- Revu, appris et pratiqué les concepts suivants :
 - La différence entre une approche projet et l'approche ADM.
 - Comment permettre aux bénéficiaires d'étudier et de comprendre les données techniques, économiques, environnementales et sociales de leur milieu de vie. Et, compte tenu des résultats de ces études, de choisir une ou des idées d'entreprise à leur portée et susceptible d'être créées avec un maximum de chance de succès.
 - Comment aider les bénéficiaires à effectuer des calculs simples permettant de :
 - Vérifier si leur choix d'entreprise correspond à leurs attentes de développement pour améliorer leur niveau de vie économique et social tout en respectant l'environnement.
 - Formuler dans le temps un Plan de Développement d'Entreprise réaliste tenant compte des besoins financiers, techniques et environnementaux.
- Appris à effectuer un suivi personnalisé des bénéficiaires lors de la création puis du management de leurs entreprises.

Cependant même si cela a été mentionné à plusieurs reprises au cours de cette formation notamment lors des présentations et discussions en séance plénières les participants ne doivent pas oublier que :

- Les exercices exécutés lors de cette formation ne sont que des exercices et ne doivent pas être considérés comme des modèles pouvant être répliqués tel quels sur le terrain avec les villageois. Lors de leur travail avec les bénéficiaires sur le terrain les formateurs ADM doivent garder à l'esprit qu'ils sont là pour conseiller, apporter des informations complémentaires et des idées et non prendre des décisions à la place des bénéficiaires. C'est pourquoi il est conseillé aux partenaires du projet de faire intervenir lors de la mise en place de la phase 3 des représentants locaux des structures techniques.
- Leur rôle n'est pas d'apporter un appui technique spécifique sur telle ou telle méthode culturale du maïs, manioc ou de collecte de mangue sauvage mais d'aider les bénéficiaires à développer des liens durables avec les services techniques locaux qui ont pour vocation d'apporter un support à long terme. En d'autres termes le formateur ADM n'a pas pour vocation de se substituer aux services techniques locaux. Sauf évidemment dans le cas où ces services locaux n'existeraient pas ou seraient incompétent.
- L'ADM est une approche entreprise et non une approche projet. Cette approche suit un certain nombre d'étapes logiques permettant aux bénéficiaires de devenir des entrepreneurs. C'est à dire se fixer des objectifs, choisir un ou des produits porteurs, effectuer des études de marché simples qui leur permettront de choisir leur niveau d'intervention dans la chaîne de commercialisation et enfin de formuler un Plan de Développement d'Entreprise viable tenant compte des contraintes environnementales et sociales. Si le bénéficiaire ne peut effectuer lui-même ces étapes logiques, il devient alors « l'employé » d'un projet qui décide à sa place tout en lui laissant la charge des risques.
- Les calculs effectués lors de cette formation sont là pour permettre aux futurs entrepreneurs de prendre des décisions et de développer des PDE viables tenant compte des contraintes

environnementales et sociales. Comme mentionné lors de la formation, il faut retenir qu'il s'agit en fait de calculs simplifiés permettant aux bénéficiaires souvent proches de l'illettrisme d'effectuer eux même (ou avec l'aide des formateurs) des approximations assez fines pour permettre de prendre des décisions fiables. Ainsi :

- Afin de faciliter les calculs la rentabilité est calculée à 100 % de capacité. Ce calcul permettra au futur entrepreneur d'une part, de vérifier si le type d'entreprise choisie durant l'étape précédente lui permettra d'atteindre les objectifs financiers calculés en tout début de la phase 2 de l'ADM, et d'autre part de vérifier avec l'aide du formateur ADM si elle/ il maîtrise les techniques de production, transformation, qualité, transport, impact sur l'environnement etc. et dans la négative de chercher les acteurs techniques locaux qui pourront apporter la ou les formations nécessaires.
- Les calculs de l'estimation des besoins en liquidités pour la ou les premières années d'opération sont aussi des approximations qui permettront aux futurs entrepreneurs (avec le support des formateurs ADM) de faire en sorte que leurs entreprises soit viable financièrement dans le temps (notamment année 1 et 2). L'idée sous-jacente de cet exercice est de permettre au futur entrepreneur d'évaluer les fonds dont elle / il aura besoin mensuellement pour que son entreprise puisse effectivement voir le jour et se développer. Ce tableau relativement simple permet de réaliser si les rentrées d'argent sont inférieures ou supérieures aux dépenses. Dans le cas où elles sont inférieures il sera nécessaire soit de diminuer les dépenses pour cette période soit de trouver des fonds supplémentaires auprès des banques, d'amis, famille, etc. Dans le cas où elles sont supérieures, le futur entrepreneur pourra envisager de prendre une partie des bénéfices pour elle / lui ou pour des actions environnementales ou sociales.
- Un dernier point à retenir de cette formation concerne le choix de la structure de la future entreprise. Ce choix est important car il détermine comment l'entreprise sera enregistrée auprès des autorités locales, le nombre et le rôle des partenaires. Cependant il doit être effectué uniquement en fonction des besoins de cette future entreprise. L'expérience montre que dans la phase de création et durant les premières années plus la structure d'une entreprise est simple moins le risque de faillite et de mésentente entre les partenaires est important. Ainsi une entreprise de type familiale a plus de chance de réussir qu'une entreprise réunissant de nombreux partenaires et dans la mesure du possible il est préférable de favoriser les regroupements informels et de courte durée. Le cas des transports est significatif. Généralement, les marchés plus rentables sont plus éloignés et les futurs entrepreneurs peuvent dans un premier temps se regrouper informellement pour louer un camion. Si le volume des ventes devenait plus important il serait alors préférable que les futurs entrepreneurs se regroupent formellement pour acheter un camion.

Note : Quel que soit le type de structure, il est important de séparer le rôle technique de direction ou de management de l'entreprise du rôle de décision des grandes orientations de l'entreprise. Ce rôle de décision d'orientation doit être fait par les partenaires (propriétaires), le manager de l'entreprise doit être sélectionné pour ses capacités de manager et non ses relations, affinités avec un ou plusieurs des partenaires de l'entreprise.

Il est à noter que la visite d'entreprise et l'intervention d'un consultant extérieur sur les problèmes de crédit n'ont pas pu avoir lieu. En effet, en accord avec les participants il a été jugé préférable de concentrer le travail sur les points les plus importants de cette formation.

Deux méthodes de calcul d'un remboursement de crédit ont été présentées par le consultant. Chaque bénéficiaire a reçu sous forme Excel un exemple de ces calculs qu'il pourra adapter lors des formations qu'il donnera sur le terrain. Cet exemple est en annexe 4.

Lors de la formation et notamment lors de l'exercice de planification par les participants de la mise en place de la phase 3 sur leur terrain, le consultant a insisté sur l'importance d'apporter aux futurs entrepreneurs un support personnalisé et constant jusqu'à ce que ces futurs entrepreneurs soient capables de manager seuls leurs entreprises.

Ce support doit surtout se concentrer sur la bonne installation de l'entreprise (notamment au niveau technique et économique) et sur le succès des premières ventes.

En d'autres termes les formateurs ADM doivent s'assurer et faire en sorte que les futurs entrepreneurs soient prêts techniquement, qu'ils aient les fonds nécessaires, et qu'ils vendent avec succès leurs premières productions.

Il est recommandé que les formateurs ADM attribuent suffisamment de temps et d'argent pour effectuer un support efficace.

Il est important de se rappeler qu'en cas d'échec notamment au niveau des ventes non seulement les entrepreneurs mais aussi les villageois aux alentours perdraient confiance dans le projet.

Le guide simplifié ADM explique les différentes étapes à suivre pour bien appuyer les futurs entrepreneurs.

Note : Lors de la formation il a été remarqué que le guide simplifié comporte une erreur dans le tableau des calculs de l'estimation des besoins en liquidité. Dans la 1ère colonne à la ligne 20 = c) $a-b$ = perte ou profit pendant le mois. Il s'agit en fait de faire le calcul $b-a$. Et non $a-b$. Cette erreur a maintenant été corrigée dans la version révisée.

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. Un exemple de cette fiche est en annexe 3.

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 suivi

Comme mentionné ci-dessus chaque participant a formulé avec l'aide du consultant et de la directrice du projet IIED un plan d'action détaillé. Il est important de mettre en place un suivi pour ces plans d'action soient réalisés effectivement sur le terrain.

En cas de difficultés, les participants doivent en référer aux organisations locales responsables ainsi qu'à la directrice du projet IIED afin que ces difficultés soient résolues dans les meilleurs délais et conditions.

7. Dates de la prochaine formation ADM (phase 4)

Un des objectifs de la phase 4 est :

D'aller sur le terrain à la rencontre des nouveaux entrepreneurs afin de :

- Les aider à remédier à certains problèmes qu'ils auraient pu rencontrer et que les formateurs ADM n'auraient pas pu résoudre par eux même,
- Apporter des conseils complémentaires aux formateurs ADM
- A partir d'un exemple de terrain former les formateurs ADM à améliorer / mieux organiser les relations entre les formateurs, les bénéficiaires et les organisations gouvernementales.

De former les formateurs, les entrepreneurs et les organisations partenaires du projet à formuler dans une région donnée un / des plan(s) d'action à moyen et long terme pour la création de nouvelles entreprises durables dans les régions concernées.

C'est pourquoi il a été décidé d'organiser entre fin Mars et mi-Avril une mission au Cameroun et une mission en RDC. Les dates et les venues exactes seront fixées ultérieurement en fonction de l'avancement de la création et du fonctionnement des entreprises sur le terrain.

8. Activités à finaliser avant la prochaine mission

1. Suivre les participants à cette 2ème formation afin qu'ils puissent aller sur leur terrain et utiliser les nouveaux acquis de cette formation pour aider les villageois avec lesquels ils travaillent à développer leur Plan de Développement d'Entreprise puis créer et faire fonctionner leurs entreprises.
2. Fixer les dates des prochaines formations

9. Organisation de cette deuxième formation.

IIED et INADES (et en particulier Md Elisabeth Mbezele Fouda, Md Charlotte Hortense Ndjongo, Ms Elaine Harty, Mr Raphaël Meigno Bokagne, Mr Alain Lekeulem, Md Jeanne Kaane, Mr Joseph Zogning et les chauffeurs Cyrille Mendoula et Jules Essouma) ont effectué un excellent travail d'organisation pour cette deuxième formation. Un grand merci également à Tropenbos pour l'organisation des logistiques pour toutes les participants de la RDC.

Le site choisi était excellent 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.

Le bon travail effectué sur le terrain par participants entre la première et cette deuxième formation a permis à cette deuxième formation de se passer dans les meilleures conditions. En effet, comme demandé en fin de 1ère formation les participants ont pu amener assez d'informations pour les calculs de cette 2ème formation ainsi que les décisions relatives à la formulation des Plan de Développement d'Entreprise puissent de passer dans les meilleures conditions.

10. 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 la phase 3 de la méthodologie ADM.

Lors de cette deuxième formation, les participants ont acquis les outils permettant de comprendre les grands principes des activités et calculs simples à entreprendre pour formuler un Plan de Développement d'Entreprise viable et faisable sur le terrain, les pièges à éviter pour aider concrètement les futurs entrepreneurs à formuler un Plan de Développement d'Entreprise ainsi que pour créer et leurs entreprises.

Annexe 1 : Liste de participants

LISTE FINALE DES PARTICIPANTS A L'ATELIER AeDM – PHASE 3			
N°	Nom Participant	Pays / Structure	Email
01	Bibiche SALUMU	RDC	bibichosalumu@yahoo.fr
02	Bibiane NDEKE	RDC	bndeke.diafkis@gmail.com
03	Thérèse OLONGA	RDC	therese.olonga@yahoo.fr
04	Clément OMARI	RDC	clementomari13@gmail.com
05	Joseph BOLONGO	RDC	bolongojoseph@gmail.com
06	Jean Denis LIKWANDJADJA	RDC	denislikwandjadia@gmail.com
07	Jean Marie UKETHWENGU	RDC	omar.1mahagi@gmail.com
08	Léa KABUNDA NDOBIA	RDC	lea.kab4@gmail.com
09	Donatienne BARUBIYO ZUNGAWA	RDC	barubiyodonat@yahoo.fr
10	Jean Paul SHAUMBA KABEYA	RDC	shaumbak@yahoo.fr jeanpaulshaumba290@gmail.com
11	Matthieu KYANGA MUTUPEKE	RDC	matthieukyanga@gmail.com
12	Raphael MEIGNO BOKAGNE	INADES	mbrapho@yahoo.fr
13	Alain LEKEULEM	INADES	lekeulem2000@yahoo.fr
14	Hélène Emmanuelle EFOULA NGAH	INADES (Stagiaire)	Emmanuelleatangana84@yahoo.fr
15	Antoinette PA'AH	OCBB	ocbb.cameroun@gmail.com ; ocbb@yahoo.fr
16	Brigitte Anziom	ASTRADHE	astradhe.cameroun@yahoo.fr ; brigitteanziom@yahoo.fr
17	Adi Ngeayi Nwafi	TF-RD	nwafi_adi2000@yahoo.com
18	Melanie Kemo Tassé	TF-RD	melaniekemotasse@yahoo.fr
19	ENOU PA'AH Francine Reine	CAFT	princesspaah@yahoo.fr / reine9991@gmail.com
20	Dambala Mbele Gickel	GIC Paloba	gickelmbeledambala@gmail.com
21	Nitcheu Ngaleu épouse Bouopda Armelle Elodie	OKANI	enitcheu@yahoo.fr
22	Mathias Kouna	OKANI	c/o Armelle Elodie Bouopda
23	Lemuel WETTE	OPED	wetelemuel@yahoo.fr
24	MANIKE épe DANLEU Michèle	CED	micheledanleu@yahoo.fr
25	Ebongue Ebongue Onesime	CADBAP	ebones1955@gmail.com
26	Daniel ELLOM NNA	CAIPE	caihebwa@yahoo.fr
27	Florentine TCHOFFO	CARFAD	tchoffoflorentine@gmail.com – new participant

Annexe 2 : Groupes de travail

LISTE DES PARTICIPANTS PAR GROUPE D'ENTREPRISE ATELIER AeDM PAR GROUPE

I- <u>MAÏS</u> 1. Jean Denis LIKWANDJADJA 2. Thérèse OLONGA 3. Joseph BOLONGO 4. Léa KABUNDA NDOBIA	II- <u>MIEL</u> 1. MANIKE épouse DANLEU Michèle	III - <u>MANIOC</u> 1. Armelle Elodie NITCHEU NGALEU épouse BOUOPDA 2. Mathias KOUNA
IV - <u>MANGUE SAUVAGE</u> 1. Raphaël MEIGNO BOKAGNE 2. Alain LEKEULEM 3. Hélène Emmanuelle EFOULA NGAH	V - <u>PFNL – CAMEROUN</u> <u>(Mangue sauvage –</u> <u>Djansang)</u> 1. Adi NGEAYI NWAFI 2. Mélanie TASSE 3. Lemuel WETTE 4. Brigitte ANZIOM 5. Antoinette PA'AH 6. Francine Reine PA'AH 7. Daniel ELLOM NNA	VI - <u>BOIS & CHARBON</u> 1. Clément OMARI 2. Bibiane NDEKE 3. Jean-Marie UKETHWENGU 4. Florentine TCHOFFO 5. Gickel DAMBALA 6. Onésime EBONGUE
	VII - <u>PFNL – RDC (Rotin – Vin)</u> 1. Matthieu KYANGA MUTUPEKE 2. Jean-Paul SHAUMBA 3. Bibiche SALUMU 4. Donatienne BARUBIYO ZUNGAWA	

Annexe 3 : Fiche d'évaluation de session de formation

Jour : 30/10/2017				
CRITERES				SUGGESTIONS
CONTENU	14	8		- Assez important et pertinent car il va permettre de mieux comprendre le travail effectué. - Très important, mais il serait nécessaire de ralentir pour une bonne compréhension.
PARTICIPATION	17	4	1	
FACILITATION	17	5		- Respect des heures par les intervenants.
ORGANISATION	13	7	2	- Mauvaise coordination pour faire arriver les participants au Monastère et collaboration médiocre - Il faudrait respecter le timing - Il faudrait donner les bouteilles d'eau d'1,5 l. - Peut mieux faire
Jour : 31/10/2017				
CRITERES				SUGGESTIONS
CONTENU	20	2		- Je veux encore plus d'informations - On apprend de plus en plus et les enseignements sont bénéfiques
PARTICIPATION	18	4		- Tout le monde participe
FACILITATION	17	5		- Il faut continuer à améliorer - Multiples exemples pour la bonne compréhension - Les enseignements sont bien dispensés
ORGANISATION	10	8	3	- Le repas est passable et le site éloigné - Améliorer l'accueil et l'installation des participants - Jusqu'aujourd'hui, on n'a pas eu notre perdiem
Jour : 01/11/2017				
CRITERES				SUGGESTIONS

CONTENU	22	4		- Je veux encore plus d'information pour bien connaître
PARTICIPATION	22	4		
FACILITATION	21	5		- Si possible de faire à chaque fois un récapitulatif
ORGANISATION	15	6	5	- Si demain nous pouvons avoir une pastèque comme dessert - Lieu d'hébergement très éloigné et la mobilité des participants très limitée. Par conséquent, voir comment améliorer la planification - Perdiem très insuffisant (à améliorer SVP).

Jour : 02/11/2017

CRITERES				SUGGESTIONS
CONTENU	22	3		- Le formateur devrait connaître pour un recap.
PARTICIPATION	23	2		- Les participants sont de temps en temps dehors - Prévoir les parchemins à la fin de la formation
FACILITATION	21	4		
ORGANISATION	15	9	1	- Variation nourriture - Il faudrait plus occuper les participants - Perdiem très insuffisant

Jour : 03/11/2017

CRITERES				SUGGESTIONS
CONTENU	15	2	1	- Remettre les attestations de participation aux participants - Il faut quelques mises au point en plénière si les gens travaillent en groupe
PARTICIPATION	15	3	1	- Ok ! Sauf des sorties incontrôlées
FACILITATION	14	4	1	- Formateur présent en temps plein
ORGANISATION	15	2	2	- Perdiem insuffisant. Améliorer SVP

Jour : 04/11/2017

CRITERES				SUGGESTIONS
----------	---	---	--	-------------

CONTENU	17	2		- Besoin des certificats de participation
PARTICIPATION	14	5		- Certains participants ont été absents
FACILITATION	18	1		
ORGANISATION	14	4	1	
Jour : 05/11/2017				
CRITERES				SUGGESTIONS
CONTENU	15	2		- Prévoir les certificats de formation
PARTICIPATION	12	5		
FACILITATION	15	2		
ORGANISATION	15	1	1	

Annexe 4 : Calcul du remboursement de prêts

Total des fonds emprunté (banque, projet, amis, etc.)	A
Durée de l'emprunt en nombre de mois	B
Principal à rembourser par mois	A/B
Taux d'intérêt mensuel	$0.30 / 12 = 0.025$
Intérêt à rembourser chaque mois	$A \times 0.025$
Total à rembourser par mois	$A/B + A \times 0.025$

Exemple :

Calcul 1						
Pour un emprunt de 1000000 avec un intérêt annuel de 30 % et dont la totalité sera remboursée en une fois au bout de 5 ans						
Taux intérêt annuel 30 %	X	0.3				
Total emprunté	A	10000000				
Durée 5 ans	B	5				
Principal au bout de 5 ans	A/B	10000000				
Intérêt à rembourser par an		3000000				
Total intérêts		15000000				
Total remboursements		25000000				
Calcul 2						
Pour un emprunt de 1000000 avec un intérêt annuel de 30 %t dont une partie de 200000 sera remboursée tous les ans						
	1	2	3	4	5	Total
Total 10000000	1000000	800000	600000	400000	200000	
Remboursement 200000 par an	200000	200000	200000	200000	200000	1000000
Intérêt à rembourser par an	300000	240000	180000	120000	60000	900000
Total remboursements						1900000