



Ministère fédéral
de l'Alimentation, de l'Agriculture et
de la Protection des Consommateurs

GCP/RAF/441/GER

*« Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique centrale à travers
la gestion durable des produits forestiers non ligneux »*

RAPPORT DE FORMATION SUR LES GRANDES LIGNES DE L'APPROCHE ANALYSE ET DEVELOPPEMENT DES MARCHES (ADM) EN GENERAL ET DE LA PHASE 3 EN PARTICULIER



**Organisée au Gabon, en République du Congo
et en République Centrafricaine**

Du 12 Août au 28 Septembre 2011

Mai 2012

GCP/RAF/441/GER

« Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique centrale à travers
la gestion durable des produits forestiers non ligneux »

RAPPORT DE FORMATION SUR LES GRANDES LIGNES DE L'APPROCHE ANALYSE ET DEVELOPPEMENT DES MARCHES (ADM) EN GENERAL ET DE LA PHASE 3 EN PARTICULIER

**Organisée au Gabon, en République du Congo
et en République Centrafricaine**

Du 12 Août au 28 Septembre 2011

Par Alexis **SEIBOU BOUBA**¹

Assisté de **Armand Celestin Asseng Zé**²

En collaboration avec Félix Koubouana et Pierre Bonazébi³, Bruno Bokoto de Semboli et
Abel Alafei⁴, Alain Makaya et Thomas Mvou⁵

Sous la supervision de

Ousseynou Ndoye⁶

Mai 2012

Projet financé par



1 Expert : Analyse et Développement des Marchés (ADM)

2 Spécialiste Ressources Naturelles-Produits forestiers Non Ligneux du projet GCP/RAF/441/GER

3 Coordonnateur national et Point focal du projet GCP/RAF/441/GER au Congo

4 Coordonnateur national et Point focal du projet GCP/RAF/441/GER en RCA

5 Coordonnateur national et Point focal du projet GCP/RAF/441/GER au Gabon

6 Coordonnateur régional du Projet GCP/RAF/441/GER

Ce rapport fait partie de la documentation du projet GCP/RAF/441/GER « Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique centrale à travers la gestion durable des produits forestiers non ligneux ».

Ce document a été réalisé avec l'aide financière du Ministère Fédéral d'Allemagne pour l'Alimentation, l'Agriculture et la Protection des Consommateurs. Le contenu de ce document relève de la seule responsabilité de la FAO et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant la position du Ministère Fédéral d'Allemagne de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Protection des Consommateurs.

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Le document exprime les opinions de l'auteur et ne reflète pas nécessairement celles de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

SOMMAIRE

SOMMAIRE	v
LISTE DES TABLEAUX	vi
ABREVIATIONS	vii
RÉSUMÉ	viii
1. Introduction	1
2. Objectifs et résultats attendus de la formation	2
2.1 Objectifs de la formation	2
2.2 Résultats attendus de la formation	2
3. Méthodologie utilisée	3
4. Résultats de la formation	4
4.1 Exploitation des résultats des études de base	4
4.2 Les participants.....	4
4.3 Contenu de la formation et son déroulement.....	5
4.3.1 Introduction générale de la formation.....	6
4.3.2 Présentations des participants et identification des PFNL phares	6
4.3.3 Présentation de l'approche ADM, des grandes lignes, de quelques concepts et des principes de base	7
4.3.4 Construction d'un circuit/chaîne de commercialisation	7
4.3.5 Elaboration d'un calendrier de production et des prix d'un PFNL en fonction des marchés	7
4.3.6 Interventions de certaines structures (acteurs indirects).....	8
4.3.7 Notion de groupe.....	9
4.3.8 Détermination de l'objectif financier d'un groupe	10
4.3.9 Détermination de la quantité à produire pour atteindre ou dépasser l'objectif financier du groupe /Détermination de la taille et/ou limite de l'entreprise.....	11
4.3.10 Quelques calculs simplifiés pour une projection financière facilement utilisable par les bénéficiaires	11
4.3.11 Gestion du bénéfice	12
4.3.12 Estimation des besoins en renforcement des capacités pour mieux produire et atteindre facilement les résultats.....	12
4.3.13 Elaboration d'un Plan de Développement d'Entreprise.....	12
4.3.14 Mise en œuvre d'un Plan de Développement d'Entreprise.....	12
5. Conclusions	13
6. Recommandations	15
Annexes	18
Annexe 1 : Liste des participants du site de Bossangoa/Préfecture Ouham/Nord RCA	18
Annexe 2 : Liste participants du site de Mbaïki/Préfecture de la Lobaye/Sud-ouest RCA .	21
Annexe 3 : Liste des participants du site d'Abala/Nord-Congo.....	24
Annexe 4 : Liste des participants du site de Madingo-Kayes/Sud Congo	26
Annexe 5 : Liste des participants du site du Woleu-Ntem/Gabon	28
Annexe 6 : Liste des participants du site de Kango/Province de l'Estuaire/Gabon	30
Annexe 7 : Canevas d'un Plan de Développement d'Entreprise	32
Annexe 8 : Exemple d'un Plan de Développement d'Entreprise élaboré en salle.....	34
Annexe 9 : Première ébauche de plan d'actions des facilitateurs et du CNP pour la mise en œuvre des acquis de la formation	39

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Lieu et date de la formation dans les sites pilotes des pays	3
Tableau 2 : Description des participants à la formation ADM	4
Tableau 3 : PFNL phares cités et retenus pendant la formation	6
Tableau 4 : Facilitateurs potentiels du processus ADM	14

ABREVIATIONS

ADM	:	Analyse et Développement des Marchés
CARDAF	:	Centre d'Appui à la Recherche et au Développement de l'Agriculture et de la Forêt (ONG)
CC	:	Chef de Cantonnement
CNP	:	Coordonnateur National du Projet
COMIFAC	:	Commission des Forêts d'Afrique Centrale
EMF	:	Etablissement de Micro Finance
FAO	:	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
MUCODEC	:	Mutuelles Congolaises d'Epargne et de Crédit
ONG	:	Organisation Non Gouvernementale
ONVD	:	Organisation Nationale de Volontaire pour le Développement
PDE	:	Plan de Développement d'Entreprise
PFN	:	Point Focal du Projet
PFNL	:	Produit Forestiers Non Ligneux
PME	:	Petite et Moyenne Entreprise
PMEF	:	Petite et Moyenne Entreprise Forestière
RCA	:	République Centrafricaine
SNR	:	Service National de Reboisement
SOFIA	:	Société Financière Africaine de Crédit

RÉSUMÉ

Dans son ensemble, les formations se sont bien déroulées malgré quelques petits problèmes au niveau organisationnel qui ont très vite trouvé des solutions appropriées.

Le suivi des travaux de groupe, les évaluations journalières et en fin de formation ont montré que les participants ont compris l'approche Analyse et Développement des Marchés (ADM) dans son processus, ses concepts et principes de base, les étapes de la phase 3. Plus précisément ils savent :

- Construire un circuit/une chaîne de commercialisation d'un produit forestier non ligneux (PFNL) avec les prix de vente/achat à chaque maillon de la chaîne et chaque type d'acteurs ;
- Elaborer un calendrier de production annuel d'un PFNL en fonction d'une zone, des marchés et des prix ;
- Comment créer ou redynamiser un groupe qui se veut structurer dynamique et professionnel ;
- Déterminer l'objectif financier d'un groupe et la quantité à produire pour atteindre cet objectif en opérant par des choix stratégiques ;
- Compiler ces informations pour élaborer un Plan de Développement d'entreprise (PDE) réaliste.

Au regard de ces observations, les participants à la formation seront capables d'utiliser leurs nouvelles compétences pour aider, à leurs niveaux respectifs, d'autres groupes d'intérêt, à développer des petites entreprises basées sur l'utilisation durable des PFNL.

Un effort particulier a été fait pour donner aux Coordonnateurs et Points focaux nationaux du projet (CNP, PFN) et aux facilitateurs potentiels les outils qui leur permettront non seulement d'aider les groupes d'intérêt à formuler des PDE mais aussi de mettre en place pratiquement sur le terrain des entreprises viables.

Je remercie sincèrement tout le personnel de la FAO de chaque pays (Cameroun, Congo, Gabon et RCA), les autorités administratives des sites où se sont déroulées les formations (Abala, Madingo-Kayes, Bossangoa, Mbaïki, Oyem et Kango), les représentants des groupements et les partenaires pour leur enthousiasme, leur participation active et leur bonne humeur qui ont permis aux formations de se dérouler dans les meilleures conditions et d'atteindre ses objectifs.

1. Introduction

Le Projet GCP/RAF/441/GER «Renforcement de la sécurité alimentaire en Afrique Centrale à travers la gestion durable des produits forestiers non ligneux» vise la réduction de la pauvreté et la gestion durable des PFNL en Afrique centrale en général et en République du Congo, au Gabon et en République Centrafricaine (RCA) en particulier par le biais de la valorisation des ressources forestières par les communautés rurales.

Le projet est mis en œuvre par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) sous la supervision de la Commission des Forêts d'Afrique Centrale (COMIFAC). Il est financé par le Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Protection des Consommateurs du Gouvernement Allemand pour une période de trois ans (01 octobre 2009 – 30 septembre 2012). Les objectifs globaux du projet sont :

- Mieux conserver et gérer les PFNL par le biais d'une participation active et la responsabilisation des parties prenantes grâce à l'application d'un cadre juridique amélioré ;
- Améliorer les conditions de vie et le niveau de sécurité alimentaire des ménages dépendants des forêts, en particulier des groupes les plus vulnérables, grâce à la réalisation des principes de droit à l'alimentation et au développement des petites entreprises viables économiquement.

Le projet a démarré en octobre 2009 et tenu en février 2010 à Brazzaville – Congo, l'atelier de lancement et de planification des activités 2010 avec comme activités prioritaires entre autres les études de base dans les sites pilotes du projet. L'atelier d'évaluation 2010 et de planification des activités à mettre en œuvre pour l'année 2011 qui s'est tenu au Gabon du 31 janvier au 03 février ainsi que les résultats préliminaires des études de base, les observations faites sur le terrain lors des missions de la coordination régionale et des coordinations nationales, ont montré que le secteur PFNL dans les trois pays possède de nombreuses opportunités parmi lesquelles une grande diversité de ressources. Toutefois le karité, le poivre sauvage, le miel, *Gnetum* spp., les feuilles de marantacées, les asperges, les champignons, les chenilles, les fruits comestibles (mangue sauvage, noisette njansang, etc.) sont les PFNL les plus utilisés par les communautés rurales. La demande des PFNL dans les marchés est forte et il existe des marchés au niveau local, national, sous régional et international pour ces produits.

A côté de ces opportunités, il existe des déficits portant sur l'irrégularité de la production des PFNL, sur la connaissance des techniques de récolte durable, la saisonnalité de ces produits, la conservation, le conditionnement, le transport, la promotion de la qualité des PFNL etc.; une absence d'organisation des producteurs et des commerçants/acheteurs et des besoins en renforcement des capacités des acteurs des PME/PMI impliqués dans les filières des PFNL.

Au vu de ces contraintes, les populations ont exprimé le besoin de voir se réaliser sur le terrain des activités concrètes permettant d'augmenter leurs revenus et par ricochet d'améliorer leurs conditions de vie. C'est dans cette optique que la formation sur l'approche Analyse et Développement des Marchés (ADM) a été envisagée.

La formation cadre avec l'activité 2.5 du document du projet qui consiste à créer et renforcer les capacités des PME/PMI sur les sites pilotes sélectionnés pour améliorer l'organisation, la production, la transformation, la commercialisation et le marketing des PFNL ayant une meilleure valeur ajoutée. En tenant compte du fait que les résultats des études de base dans les sites pilotes devraient donner le maximum d'informations nécessaires pour les phases 1 et 2 du processus ADM, la formation s'est focalisée sur les grandes lignes de l'approche en générale avec un accent particulier sur la phase 3.

2. Objectifs et résultats attendus de la formation

2.1 Objectifs de la formation

L'objectif général de la formation était de fournir aux coordonnateurs nationaux, aux représentants des ONG locales (facilitateurs) et aux représentants des PME des PFNL, des connaissances sur les grandes lignes de l'approche ADM en générale et de la phase 3 en particulier.

De façon spécifique, il était question pour les participants de :

- Avoir une vue d'ensemble (grandes lignes) du processus ADM, ses concepts, principes de bases, étapes, méthodes et outils ;
- Partager les résultats des études de base ;
- Faire des exercices permettant de décrire les chaînes de commercialisation des PFNL, les prix et les volumes à chaque niveau de la chaîne ;
- Souligner les avantages de travailler en groupe ;
- Faire des exercices permettant de définir les contours/limites des entreprises, quantités à produire annuellement, investissement, processus de production ;
- Faire des calculs puis élaboré des plans de développement d'entreprise (PDE) ;
- Faire des ébauches de plan de travail pour la mise en œuvre de ces PDE.

2.2 Résultats attendus de la formation

- Les participants ont obtenu une vue d'ensemble (grandes lignes) du processus ADM, ses concepts, principes de base, étapes, méthodes et outils ;
- Les drafts/exemplaires de PDE sont élaborés ;
- Les plans de travail sont élaborés pour la mise en œuvre des PDE.

3. Méthodologie utilisée

Pour une meilleure appropriation et par souci de durabilité des acquis de la formation, l'approche participative a été utilisée avec un accent sur le faire faire et non faire à la place des bénéficiaires. Des échanges avec des personnes ressources, les exposés, les travaux en groupes, les restitutions des travaux en plénière, échanges/débats/discussions, les boîtes à image pour mieux expliquer certains concepts, des jeux de rôles/simulations à 80 pour cent ont été mis à profit. Les réunions d'évaluation restreintes étaient organisées tous les soirs après chaque journée de formation, pour permettre d'apprécier le niveau d'avancement, de recentrer certains points si nécessaire et de préparer la journée suivante. Aussi des évaluations de la formation par les participants, la coordination nationale et le formateur ont été faites.

Cette mission de formation s'est effectuée en deux (02) grandes phases : La phase préparatoire et la phase de la formation proprement dites.

La phase préparatoire consistait à : i) organiser dans chaque pays une réunion avec la coordination nationale (CNP et PFN) afin de leur donner une idée générale du contenu de l'approche ADM et comment la formation devait se dérouler sur le terrain ; ii) échanger avec les consultants en charge des études de base ainsi que les personnes ressources représentant les structures impliquées dans le secteur PFNL et devant faire des exposés durant la formation. Il s'agit des représentants du ministère des PME, des affaires sociales, des eaux et forêts, des Etablissement de Micro Finance (EMF) et les commerçants (grossistes) ; iii) apprécier le niveau de préparation en terme de matériel didactique, invitation des participants, la logistique ; iv) organiser et planifier des descentes sur le terrain.

En ce qui concerne la phase des formations proprement dites, celles-ci ont été faites dans six (06) sites pilotes du projet (soit deux par pays) du 12 août au 28 septembre 2011 (voir tableau 1).

Tableau 1 : Lieu et date de la formation dans les sites pilotes des pays

PAYS	SITE	LIEU	PÉRIODE
Congo	Abala	Abala Centre	12 - 16/08/11
	Madingo-Kayes	Kayes poste	19 - 23/08/11
RCA	Ouham	Bossangoa	03 - 07/09/11
	Lobaye	Mbaiki	08 - 12/09/11
Gabon	Woleu-Ntem	Oyem	19 - 22/09/11
	Estuaire	Kango	26 - 28/09/11

4. Résultats de la formation

4.1 Exploitation des résultats des études de base

Les études de base menées dans les sites du projet ont permis de collecter des informations utiles mais les enquêtes n'ont pas été menées par les personnes (enquêteurs) issues des villages des sites. Parmi les enquêteurs, très peu ont participé aux ateliers de formation sur l'approche ADM. En dehors du Gabon aucune restitution des résultats des études de base n'a été effectuée dans les sites pilotes des autres pays. La restitution de l'étude de base du site de Mbaïki a été faite pendant la formation.

Néanmoins, les résultats des études de base ont permis au consultant et à la coordination nationale de visiter certains marchés importants... Cela a permis, non seulement d'obtenir des informations sur les PFNL existants, leurs provenances, les formes par lesquelles ils sont achetés et revendus, les quantités, les fréquences d'approvisionnement, et les prix, mais également d'apprécier les opportunités/caractéristiques (attitude/ambiance) du marché.

Les visites sur les marchés ont permis à l'équipe de la coordination nationale a) d'utiliser les techniques appropriées d'enquêtes avec certains acteurs des filières ; b), de comprendre les bases sur lesquelles les jeux de rôles/simulations seront faits durant la formation. Les jeux de rôles ont permis aux participants de mieux appréhender les réalités de la vente des PFNL dans les marchés locaux, semi urbains et urbains les plus proches des villages des sites.

4.2 Les participants

Tableau 2 : Description des participants à la formation ADM

PAYS	SITES PILOTES (LIEU DE FORMATION)	PARTICIPANTS (ACTEURS DIRECTS DES FILIERES PFNL DU SITE)			ONG LOCALE (FACILITATEURS)			INTERVENANTS DES STRUCTURES ETATIQUES ET AUTRES.			TOTAL		
		H	F	T	H	F	T	H	F	T	TH	TF	TT
CONGO	Abala	18	08	26	00	01	01	10	00	10	28	09	37
	Kayes	17	01	18	02	02	04	13	01	14	32	04	36
	Total 1	35	09	44	02	03	05	23	01	24	60	13	73
RCA	Bossangoa	26	10	36	00	00	00	04	01	05	30	11	41
	Mbaïki	26	07	33	00	02	02	03	01	04	29	10	39
	Total 2	52	17	69	00	02	02	07	02	09	59	21	80
GABON	Oyem	14	05	19	00	00	00	08	00	08	22	05	27
	Kango	06	05	11	00	00	00	06	00	06	12	05	17
	Total 3	20	10	30	00	00	00	14	00	14	34	10	44
TOTAL (1+2+3)		107	36	143	02	05	07	44	3	47	153	44	197

H (homme), F (femme), T (total), TH (total homme), TF (total femme), TT (total des totaux)

143 personnes dont **36** femmes au total représentant les producteurs à la base en provenance des six sites pilotes du projet (acteurs directs) ont bénéficié de la formation. Quarante quatre (44) au Congo dont 09 femmes, 69 en RCA dont 17 femmes et 30 au Gabon dont 10 femmes.

Dans l'ensemble :

- Il y a eu une grande mobilisation et un engouement des participants durant la formation ;
- Le nombre de femmes qui ont participé à la formation a été très inférieur à celui des hommes surtout dans le site de Madingo-Kayes au Congo. Cela s'explique par le fait qu'en général les femmes sont moins éduquées et donc vont avoir des difficultés pour suivre la formation. Il faut cependant noter que le peu de femmes qui ont participé à la formation étaient très actives et dévouées ;
- Le niveau des participants était acceptable en calcul arithmétique dans les sites de Madingo-Kayes au Congo, de Oyem au Gabon et de Mbaïki en RCA où l'on a retrouvé plus d'anciens fonctionnaires retraités ;
- La majorité des participants n'étaient pas membres d'un groupement à la base, mais certains étaient membres d'une association. Le statut d'association dans les trois pays (Congo, RCA, Gabon) ne permet pas de mener une activité à but lucratif ;
- Dans les sites de Madingo-Kayes et Abala (Congo), Mbaïki (RCA), il a été possible de trouver trois ONG locales professionnelles (CARDAF, ONVD et CARITAS) qui ont fait participer chacune au moins un de leurs agents. Ces derniers joueront le rôle de facilitateurs dans les sites du projet au Congo et en RCA. L'ONG ONVD basée à Brazzaville, à 500 km environ du site d'Abala et qui ne mène aucune activité dans cette zone, a été remplacée par l'ONG « fruit au bout de l'effort » qui signera le protocole d'accord avec le projet. L'absence d'ONG locales dans les autres sites a été contournée en ciblant les participants qui se sont fait remarquer par leur facilité à acquérir les enseignements et à restituer les connaissances reçues tout en ayant un esprit de pouvoir travailler en équipe. C'est ainsi que les facilitateurs identifiés au Gabon en l'absence des ONG pourront signer les contrats avec le projet.

En plus des participants dans la catégorie des acteurs directs/de base, certaines structures ont été invitées pour partager les informations sur leurs activités (le ministère des forêts, des PME, de l'agriculture, des affaires sociales, les EMF...).

4.3 Contenu de la formation et son déroulement

Afin de répondre aux attentes des participants qui voulaient une formation pragmatique basée sur les cas concrets, la formation s'est déroulée selon les étapes suivantes :

- Introduction générale de la formation ;
- Présentation des participants et identification des PFNL phares dans chaque site ;
- Présentation de l'approche ADM, les grandes lignes, quelques concepts, les principes de base ;
- Construction d'un circuit/chaîne de commercialisation ;
- Elaboration d'un calendrier de production et des prix d'un PFNL en fonction des marchés ;
- Interventions de certaines structures (ministère des PME, des affaires sociales, des forêts, des EMF) ;
- Notion de groupe ;
- Détermination de l'objectif financier d'un groupe ;
- Détermination de la quantité à produire pour atteindre ou dépasser l'objectif financier du groupe /Détermination de la taille et/ou limite de l'entreprise ;
- Quelques calculs simplifiés pour une projection financière facilement utilisable par les bénéficiaires ;
- Gestion du bénéfice ;

- Estimation des besoins en renforcement des capacités pour mieux produire et atteindre facilement les résultats ;
- Elaboration d'un PDE ;
- Mise en œuvre d'un PDE.

4.3.1 Introduction générale de la formation

Il fallait expliquer aux participants en guise de rappel ce pourquoi nous sommes là en présentant les objectifs du projet, de la formation, les résultats attendus et le processus de déroulement de l'atelier.

4.3.2 Présentations des participants et identification des PFNL phares

Des fiches d'identification contenant entre autres les éléments suivants : nom, village et sa distance par rapport aux marchés semi urbains/urbains les plus proches, appartenance ou non à un groupe, description des activités menées sur les PFNL, identification des PFNL les plus importants dans le village, énumération des attentes de la formation ont été distribuées aux participants. Après avoir expliqué/défini ce qu'on entend par PFNL, les participants se sont mis en binômes pour échanger sur le contenu de leurs fiches d'identification et se présenter mutuellement

Le but ici était de mettre en confiance les participants, de créer une ambiance de travail gaie, d'apprécier le niveau des participants, de mieux comprendre ce qu'ils mènent comme activités, et avoir une idée des PFNL phares existant dans leurs sites pour faire un rapprochement avec les résultats des études de base. Ainsi, les produits qui revenaient le plus dans chaque site, ont été finalement retenus comme exemples tout au long de la formation (voir tableau ci-dessous). Les PFNL phares cités et retenus par les participants confirment presque la totalité des résultats des études de base.

Cet exercice a permis d'élaborer la carte des zones d'intervention du projet dans les sites en fonction de la provenance des participants et les distances qui les séparent en prenant pour repère le lieu de formation (ceci en prélude à l'initiation à l'élaboration d'un circuit de commercialisation).

Tableau 3 : PFNL phares cités et retenus pendant la formation

PAYS	SITES	PFNL PHARES CITES PAR LES PARTICIPANTS	PFNL PHARES RETENUS
Congo	Abala	Feuilles de <i>Gnetum</i> spp., feuilles de marantacées, asperges, champignons, chenilles	Feuilles de <i>Gnetum</i> spp., asperges
	Madingo-Kayes	Feuilles de <i>Gnetum</i> spp., feuilles de marantacées, asperges, champignons, chenilles	Feuilles de <i>Gnetum</i> spp., feuilles de marantacées, champignons
Gabon	Woleu-Ntem	Mangue sauvage, feuilles de marantacées, champignons, chenilles, feuilles de <i>Gnetum</i> spp.	Mangue sauvage, feuilles de marantacées, feuilles de <i>Gnetum</i> spp.
	Estuaire	Mangue sauvage, feuilles de marantacées, champignons, chenilles,	Mangue sauvage, feuilles de marantacées
RCA	Ouham	Karité, miel, néré, termites	Karité, miel
	Lobaye	feuilles de <i>Gnetum</i> spp., marantacées, poivre sauvage, miel, champignons, chenilles	Feuilles de <i>Gnetum</i> spp., feuilles de marantacées, poivre sauvage, miel

Les feuilles de *Gnetum* spp. et de marantacées sont les PFNL phares retenus par les participants. Ce choix est commun aux trois pays.

Au niveau du site de Woleu-Ntem, les feuilles de *Gnetum* spp. (Nkumu en langue locale) ont fait l'objet d'un échange fructueux avant d'être retenu par les participants. Malgré son abondance dans ce site et sa valeur marchande en dehors de cette province, le Nkumu ne rentre pas dans les habitudes alimentaires de la population et ne fait l'objet d'aucun tabou dans les villages. Certaines personnes averties de la zone après avoir visité d'autres marchés comme Bitam, Oyem et Libreville par exemple ont compris que le Nkumu peut être un produit porteur si l'on s'engage dans son exploitation. C'est la raison pour laquelle ce produit a été retenu.

4.3.3 Présentation de l'approche ADM, des grandes lignes, de quelques concepts et des principes de base

L'objectif de cette partie était de familiariser les participants avec l'approche ADM. Il était question de définir cette approche, d'expliquer son utilisation dans le cadre du projet GCP/RAF441/GER, de présenter ses quatre dossiers d'analyse (social/institutionnel, marché/économie, technologie/science, environnement), de décrire comment et à quel moment utiliser cette approche, de définir les concepts (ressource/produit, vendre/commercialiser, entreprise etc.) et présenter ses principes de base.

Un jeu de rôles a été simulé en intégrant l'aspect marché à plusieurs niveaux (rural, semi-urbain, urbain etc.) dans lequel on retrouve les acheteurs et vendeurs qui spéculent au tour des produits. Au niveau du village, on retrouve les PFNL à la fois dans les champs de case, les jachères, les forêts secondaires, les forêts primaires qui font l'objet de récolte/ cueillette/ collecte/ ramassage par la population pour vendre aux grossistes venant des marchés semi-urbains et urbains et ayant fait des commandes au préalable.

Egalement au niveau du village, les PFNL sont vendus aux consommateurs et/ ou revendeurs. Nous avons aussi intégré des PFNL qui peuvent être un tabou dans un village mais très bien commercialisés dans un autre. L'aspect prix, quantité et forme sous laquelle un produit est commercialisé, à un endroit précis avec les personnes qui font des transactions, ont permis aux participants d'aborder facilement la notion de circuit de commercialisation.

4.3.4 Construction d'un circuit/chaîne de commercialisation

L'objectif ici était de permettre aux participants d'avoir des éléments de réponses aux questions suivantes : Quelles sont les destinations de leurs PFNL? Qui sont les principaux acheteurs ? Sous quelles formes sont vendus ces produits ? Quelles sont les quantités vendues ? Quels sont les prix de vente ? Quelles sont les périodes de vente de ces produits ? Comment les produits sont transportés et à quels coûts ?

Une fois répondu à ces questions, et en se référant au jeu de rôles précédent, les participants ont facilement construit le circuit de commercialisation de plusieurs PFNL. Cet exercice leur a aussi permis de mieux comprendre ce que c'est qu'un circuit/chaîne de commercialisation, les acteurs directs/acteurs indirects, vendeurs-acheteurs-détaillants-grossistes-semi grossistes (voir un exemple en annexe).

4.3.5 Elaboration d'un calendrier de production et des prix d'un PFNL en fonction des marchés

Ici il était question à travers un tableau d'amener les participants à déterminer la ou les périodes où le produit peut être disponible (produit brute, par exemple les feuilles de *Gnetum* spp., les noix de karité etc.), les variations des prix de ce produit et des quantités/mesures en fonction des marchés et des périodes. Ce tableau est chiffré et mué, il faut faire une analyse, une interprétation, un commentaire de chaque partie du calendrier pour mieux le comprendre (Voir un exemple en annexe 8 point 9). A la fin de l'élaboration de ce calendrier, il sera utilisé comme un document de prise de décision de la future entreprise pour répondre aux questions suivantes : Quand produire (cela peut être la collecte/ cueillette/ ramassage, la transformation etc.)? Où et quand vendre ? A qui et à quel prix ? (voir un exemple en annexe).

4.3.6 Interventions de certaines structures (acteurs indirects)

L'objectif premier dans cette rubrique était de permettre aux participants d'obtenir des informations utiles susceptibles de favoriser la création d'une entreprise viable et dynamique. Ces échanges directs ont permis aux participants non seulement de poser les questions aux différents représentants des structures en tenant compte des réalités du terrain, mais aussi de se familiariser avec les termes ou expressions utilisés par chaque structure. Le choix des structures s'est fait en fonction du type d'activités que mènent (ou veulent mener) les bénéficiaires et l'orientation qui a été donnée aux formations. Les structures suivantes ont été invitées :

Les établissements de micro finance (EMF) qui ont présenté leurs produits (généralement épargne et crédit), les modalités d'accès au crédit, les avantages, les zones d'interventions etc. Ces exposés ont permis aux participants d'avoir une idée de comment gérer leurs revenus (en épargnant par exemple une partie) et avoir accès au crédit (fond de roulement pour transport, équipement par exemple).

Parmi les EMF suivants invités, il faut noter : i) MUCODEC au CONGO (à Abala et Madingo-Kayes) ; ii) SOFIA en RCA (à Bossangoa) ; et iii) FINAM au Gabon (à Oyem). Ces structures sont implantées dans ces pays. Malheureusement pour des raisons organisationnelles et d'indisponibilité de certains représentants des EMF sur les sites de Mbaïki (RCA) et Kango/Estuaire (Gabon), les participants n'ont pas eu l'opportunité de suivre les exposés de ces institutions. Néanmoins beaucoup d'explications ont été apportées par le formateur (Consultant ADM) pour permettre aux participants de comprendre l'utilité des établissements de micro finance dans le développement des petites et moyennes entreprises.

Les représentants du ministère des affaires sociales de Bossangoa et de Mbaïki (en RCA) ont entretenu les participants sur les différentes formes/modes de regroupement qu'on trouve dans le pays, et ceux dont le ministère soutient la promotion. L'avantage d'être en groupe, les procédures de création des groupements, les documents juridiques nécessaires, et les procédures de reconnaissance ont été présentés. La différence entre une association et un groupement à caractère économique a été clairement expliquée. En effet une association ne peut mener une activité à but lucratif et les membres travaillent pour aider les autres et non eux-mêmes. Ce qui cadre très peu avec les PMEF envisagées par les futurs entrepreneurs. Pour le représentant, compte tenu du fait que la plupart des participants sont encore à leur début, il serait mieux de commencer par la plus petite entité ayant un caractère économique susceptible d'aider la population (coopérative par exemple) et grandir par la suite.

Les ministères des petites et moyennes entreprises (MINPME) sont des jeunes ministères qui appuient la promotion et la valorisation des petites et moyennes entreprises au Congo ou en RCA. Il ressort des présentations des représentants qu'au Congo ou en RCA, les très petites entreprises sont encouragées par le ministère, surtout que les PME sur les PFNL sont nouvelles. Il existe des fonds d'appui aux PME au niveau du ministère. Il suffit de se rapprocher de la direction compétente pour obtenir les conditions d'accès. Au niveau du Congo, un concours des meilleurs projets, surtout innovateurs, est lancé par le ministère et les PDE élaborés par les groupements peuvent être éligibles. Il n'y a pas eu de représentant de ce ministère lors de la formation dans les sites du Gabon.

Les représentants du ministère en charge des forêts du Congo, du Gabon et de la RCA) ont entretenu les participants sur le cadre légal qui régit le secteur des PFNL en se focalisant sur les conditions d'exploitation, de taxation des PFNL d'origine végétale, l'importance de préserver la ressource, l'application des bonnes techniques de cueillette/récolte, le reboisement. Les sanctions pour les déviants ont aussi été évoquées, ainsi que les abus des agents des eaux et forêts lors des contrôles au niveau des barrières. Le problème des conditions d'exploitation des PFNL sortis des plantations privées a aussi fait l'objet d'un grand débat. Dans ces pays, rien n'a encore été prévu pour ces PFNL. Au Congo, la direction des forêts commence à réfléchir sur ce problème.

De manière générale, les échanges avec les différents intervenants ont permis d'enrichir les connaissances des participants, de créer des liens de partenariat (pistes de partenariat), de faire comprendre aux différents représentants (intervenants) qu'ils y a de futures entreprises qui sont en création dans le domaine des PFNL. Cette rubrique a permis aux participants de mieux comprendre et de mettre en œuvre l'un des principes de base de l'approche ADM (les alliances stratégiques pour un partenariat porteur/constructif).

4.3.7 Notion de groupe

Tous les intervenants ont chacun mis l'accent sur l'importance de travailler en groupe car il a plus d'avantages que d'inconvénients. Mais la question est de savoir comment faire pour avoir un groupe dynamique? C'est tout un processus avec une progression logique que les participants devraient comprendre.

Comment se crée un bon groupe ?

Tout part de cette question, c'est la porte d'entrée quand on veut travailler sur la dynamique de groupe. Un groupe a toutes les chances d'être bon si dès le départ les membres :

- Ont un même centre d'intérêt (objectifs communs, mènent une même activité, ont une vision commune etc.) ;
- Se font mutuellement confiance, acceptent de travailler ensemble, sont solidaires ;
- Sont engagés avec une volonté de faire avancer les activités du groupe ; ont l'esprit de groupe ;
- Sont ouverts aux innovations etc.

Une fois que les membres remplissent ce minimum, ils vont s'asseoir pour réfléchir sur comment structurer le groupe.

Un groupe structuré

Sur la base de ce que les membres du groupe comptent faire ensemble, ils discutent sur comment cela va se passer de la manière la plus efficace et réaliste possible, la forme de regroupement qui semble la plus appropriée pour atteindre les objectifs du groupe, la manière dont le bureau sera organisé (sa composition), la clarification des tâches/rôles de chaque poste avant de penser à qui va l'occuper. Après cette étape, le résultat de ce travail sera consigné dans un document pour en faire les textes de base (Statuts et règlement intérieur du groupe). Une fois que le groupe a ses textes de base et un bureau désigné par ses membres, on peut dire qu'on a affaire à un groupe structuré. Cependant un groupe peut être structuré mais pas encore organisé.

Un groupe organisé

Un groupe peut avoir des membres qui ont les mêmes centres d'intérêts, se font mutuellement confiance, possède les textes de base mais n'ont pas développé des stratégies pour mener à bien leurs activités. On peut dire que le groupe est organisé lorsque les membres sauront pourquoi le groupe a porté son choix sur tel ou tel PFNL et non l'autre? Pour le ou les PFNL choisis, il faut savoir qui fera quoi ? Quand ? Comment ? Pour quelle quantité ? Pour quel marché ? Avec quel moyen et avec qui (partenaires) ? Combien le groupe pourra gagner à la fin et les membres par la suite ? Comment seront gérés les bénéfices ?

L'élaboration d'un PDE avec l'approche ADM dans son processus répond aisément à toutes ces questions. Certes un groupe peut être organisé avec son PDE mais ne fonctionne pas.

Un groupe fonctionnel

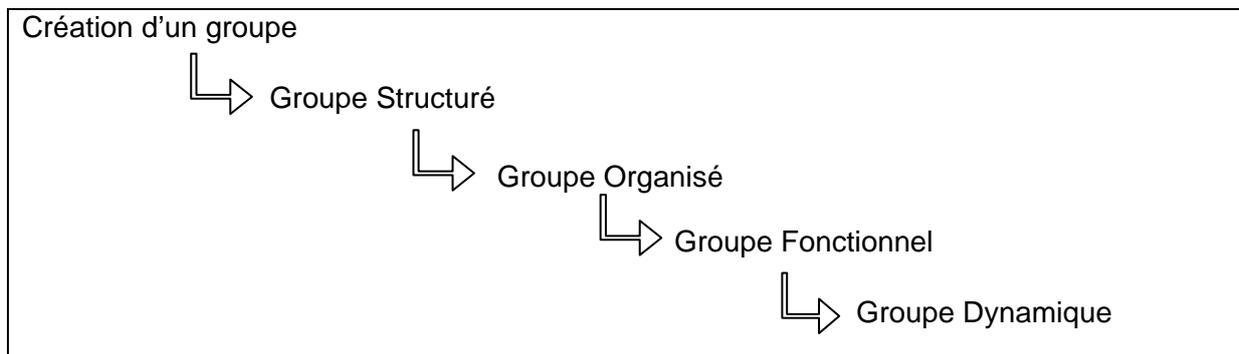
Les membres du groupe peuvent bien savoir ce qu'ils veulent faire (le qui, comment, quand, avec qui, avec quel moyens, pour quel marché etc.), mais cela ne suffit pas. Il va falloir mettre en œuvre ce qui a été décidé pour avoir les résultats recherchés (escomptés) et atteindre les objectifs fixés par le groupe. A partir de ce moment, on peut déjà dire que le groupe fonctionne. Maintenant tout va dépendre de la fréquence de la production, le niveau de mise en œuvre des activités, la progression de la taille de l'entreprise, le niveau de visibilité de l'entreprise, le degré de satisfaction des membres du groupe, le niveau de transparence dans la gestion des affaires du groupe/la bonne gouvernance, la capacité du groupe à prévenir et s'adapter au changement des prix sur les marchés, à respecter les contrats pour apprécier le dynamisme du groupe.

Un groupe dynamique

Le niveau de fonctionnement du groupe permet d'apprécier son dynamisme. On pourra dire que, tel groupe est plus dynamique qu'un autre en fonction de quelques critères appréciations (fréquence de la production, le niveau de mise en œuvre des activités, le niveau de visibilité de l'entreprise etc.).

La règle d'or ici est de toujours mettre en avant les principes de base de l'approche ADM surtout ceux de la participation et des alliances stratégiques.

La finalité c'est le souhait d'avoir des groupes avec des membres engagés, des groupes structurés, et organisés qui fonctionnent de manière continue et non occasionnelle, qui sont enthousiastes, et se rendent visibles par leur dynamisme. Le schéma ci-dessous est un outil d'évaluation d'un groupe. Cet outil peut permettre à un moment donné (X) d'apprécier à quel niveau se trouve le groupe et d'envisager des actions concrètes à mener.



Source : Conception et adaptation de Mr Alexis SEIBOU BOUBA

4.3.8 Détermination de l'objectif financier d'un groupe

Dans les familles rurales, les besoins primaires sont généralement nombreux (nourriture, santé, éducation, habillement, logement etc.). Une partie de ces besoins sont pour la plupart du temps couverts directement en nature par les produits provenant de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche, de la chasse, et de la cueillette ; l'autre partie est couverte en mobilisant des moyens financiers (argent qu'il va falloir chercher). Les questions qui se posent sont :

Où trouver l'argent et comment, pour satisfaire (entièrement ou en partie) les besoins de la famille?

Dans notre environnement, quelle est l'activité qu'on peut mener (individuellement ou en groupe) pour avoir un produit qu'on peut vendre/commercialiser et avoir de l'argent qui peut aider la famille?

De combien d'argent aura-t-on besoin? Pour le savoir, il faut : a) faire une évaluation monétaire des besoins annuels nécessaires de la famille d'une taille moyenne (X) (dans les conditions actuelles de vie où la recherche de l'argent se fait) ; b) ensuite faire une autre évaluation monétaire des besoins annuels nécessaires de la famille dans la situation idéale souhaitée tout en étant très réaliste, c) enfin faire la différence entre la situation souhaitée et la situation actuelle pour connaître le montant général à combler pour que la famille puisse améliorer ses conditions de vie.

En réalité, l'activité qui est envisagée d'être menée ne peut tout de suite résoudre tous les problèmes d'argent. Une fois les besoins généraux annuels nécessaires de la famille évalués, il faut apprécier le niveau de contribution de l'activité (PFNL) dans la couverture de ces besoins (en utilisant la méthode de proportion, des calculs de pourcentages) et déterminer le montant correspondant).

Ce montant est appelé objectif financier d'un membre du groupe par an. L'accent est mis sur le membre d'un groupe parce que les participants ont été au préalable convaincus de la nécessité de travailler en groupe. Pour trouver l'objectif financier d'un groupe, il suffira de multiplier l'objectif financier d'un membre par le nombre total des membres du groupe.

Au-delà du montant à rechercher pour l'ensemble des membres, le groupe aura aussi besoin d'argent pour son fonctionnement et autres. Dans ce cas en fonction de ses capacités à produire, le groupe pourra aller au-delà de l'objectif financier préalablement fixé. (Voir exemple PDE en annexe 8).

Cet exercice se fait en utilisant une boîte à image qui ressort des besoins familiaux nécessaires, argent recherché, la notion d'entreprise ou mener une activité qui peut rapporter de l'argent (Produit/Argent), vendre/commercialiser, les moyens (matériels, humains, financiers etc.). En fonction du niveau des participants à pouvoir effectuer des calculs, les cailloux pour la notion des proportions, les pourcentages, la règle de trois ont été aussi utilisés dans les travaux.

4.3.9 Détermination de la quantité à produire pour atteindre ou dépasser l'objectif financier du groupe/Détermination de la taille et/ou limite de l'entreprise.

Le montant financier recherché par le groupe étant connu, il faut après déterminer la quantité correspondante de PFNL à produire/récolter par le groupe pour atteindre l'objectif financier fixé par ce groupe. Il faut préciser que l'objectif financier fixé ici par le groupe sera couvert par l'ensemble des bénéfices que dégagera/ génèrera la quantité totale de PFNL à produire par le groupe. Pour cela, il faut d'abord chercher le bénéfice dégagé par une unité de production, ensuite prendre l'objectif financier du groupe et le diviser par le bénéfice dégagé par une unité de production pour trouver la quantité totale à produire par le groupe ; enfin il faut s'assurer de la capacité du groupe à pouvoir produire cette quantité et à quelle fréquence, ainsi que la capacité de chaque membre à pouvoir produire une certaine quantité.

Cet exercice a des préalables qui sont : où (l'endroit/marché), sous quelle forme (unité) et à quel prix vendre son produit, ceci à partir de la première analyse du calendrier de production et des prix en fonction des marchés porteurs.

4.3.10 Quelques calculs simplifiés pour une projection financière facilement utilisable par les bénéficiaires

A ce stade, la quantité totale à produire par le groupe est connue, mais le montant des dépenses quelle va occasionner et le bénéfice quelle va réellement générer ne sont pas connus. Compte tenu du niveau des participants dans les différentes formations, nous avons beaucoup simplifié les choses dans cette rubrique en se limitant sur la notion des calculs des dépenses, des recettes et des bénéfices brutes. Et pour un début, dans le souci de mieux apprécier le niveau d'engagement des membres du groupe, ceux-ci vont utiliser leurs propres matériels (pas d'achat d'équipement), pas de crédit à contracter pour un début (certains groupes pourront utiliser les cotisations des membres dans un premier temps). Néanmoins en fonction des cas, le projet pourra mettre à la disposition de certains groupes un fonds remboursable pour l'achat de gros équipements

(cas du site de Bossangoa pour l'achat d'une machine pour la transformation du beurre de karité, la disponibilité de ruches améliorées pour la production d'un miel de qualité).

On aura donc le canevas/schéma suivant :

PFNL (x) Quantité totale à produire (Y) Fréquence de production de la quantité (Y) :

Dépenses

Total dépenses = somme de toutes les dépenses

Recettes = (Quantité totale à produire x Prix unitaire)

Total recettes = somme de toutes les recettes

Bénéfices = Total recettes – Total dépenses

Avec cette façon de procéder, les participants ont mieux compris et internalisé l'approche. La prochaine étape porte sur la gestion des bénéfices.

4.3.11 Gestion du bénéfice

Une partie sera dégagée pour couvrir les besoins des membres en fonction de l'objectif financier préalablement fixé à partir du besoin d'un membre du groupe ; Une partie servira au fonctionnement du groupe.

Une autre partie servira à l'épargne du groupe dans un établissement de micro finance de la place ou servir au remboursement des crédits contractés par le groupe. Tout dépendra de la décision des membres du groupe.

Tout ceci pouvait se résumer dans un tableau plus complet mais difficilement exploitable par nos groupements. C'est la raison pour laquelle le tableau a été simplifié (voir l'exemple d'un PDE en annexe 8).

4.3.12 Estimation des besoins en renforcement des capacités pour mieux produire et atteindre facilement les résultats.

Pour mener à bien les activités de manière efficace, un diagnostic des groupes a été fait pour apprécier les capacités à pouvoir les mettre en œuvre, déceler les faiblesses et estimer les besoins en renforcement des capacités (comptabilité simplifiée, marketing, gestion des informations/variation des prix sur les marchés, techniques de production/cueillette/récolte améliorées, techniques d'animation et gestion d'un groupe, recherche et gestion du partenariat etc.)

4.3.13 Elaboration d'un Plan de Développement d'Entreprise

L'élaboration d'un Plan de Développement d'Entreprise (PDE) n'est que la compilation dans un ordre logique des informations recueillies tout le long de l'atelier. Un canevas a été présenté et expliqué à cet effet (voir en annexe 7). Des exemples de PDE déjà élaborés dans d'autres pays (Nord Cameroun) ont été présentés. Cela a permis aux participants, répartis en groupes dès le départ en fonction des PFNL, d'élaborer des PDE à titre d'exercice avec des exemples réels (voir un exemple en annexe 8).

4.3.14 Mise en œuvre d'un Plan de Développement d'Entreprise

Comme le titre l'indique, c'est l'exécution des activités telles que prévues par les membres et inscrites dans le PDE avec un mécanisme de suivi et évaluation de ce qui se fait ou devrait se faire.

5. Conclusions

De façon générale, les formations se sont bien déroulées dans les six sites pilotes du projet, malgré quelques petits problèmes sur le plan organisationnel et le choix des participants dans les villages. Cela a légèrement affecté le programme général. Il est vrai que le programme de la mission était très juste, très peu flexible, avec une très petite marge de manœuvre mais l'esprit d'équipe (la coordination régionale, les coordinations nationales, les points focaux et le consultant), la patience des participants ont contribué positivement à la réussite et à l'atteinte des objectifs.

Les participants, ainsi que les coordinations nationales y compris les points focaux et certains intervenants ont eu une idée de l'approche ADM de façon générale, et se sont familiarisés avec les concepts, les principes de base, le processus et les différentes étapes, les méthodes et quelques outils. L'approche utilisée a permis aux participants d'aborder facilement l'ensemble des exercices et de présenter beaucoup de cas pratiques réels.

Le niveau d'implication des participants lors de l'application de l'ensemble des exercices leur a permis d'aborder l'étape de l'élaboration des PDE avec beaucoup d'enthousiasme. Les PDE élaborés lors de ces formations au Congo, au Gabon et en RCA ont été faits à titre d'exemples sur les PFNL phares retenus par les participants. Les PDE des groupes réels ne seront pas très différents de ceux qui ont été élaborés, parce que les groupes créés lors de la formation étaient faits sur la base de la provenance d'une même zone ou secteur. A la fin de la formation, lors de l'évaluation, chaque participant a pris l'engagement une fois rentré au village, d'organiser une réunion de restitution pour partager les acquis.

Problèmes rencontrés

Lors de l'élaboration des PDE dans les sites du projet quelques problèmes majeurs des futurs entrepreneurs ont été évoqués à savoir :

- L'accès à l'équipement pour booster une production de qualité. C'est le cas des producteurs de beurre de karité et ceux du miel du site de Bossangoa (RCA) où les moulins/presses et les ruches améliorées s'avèrent nécessaires ; la disponibilité de la machine pour fendre les noix de mangue sauvage (Gabon) ;
- Un fond pour la constitution d'un grand stock de noix de karité (Bossangoa/RCA) et de mangue sauvage (Gabon) pendant la période de production, l'emballage (Bidons/pots pour conditionner les produits : beurre de karité, miel, mangue sauvage (andok/chocolat) ;
- Un fond pour l'évacuation des produits des zones de production vers les marchés des centres urbains : c'est le cas des feuilles de *Gnetum* spp. dans les sites du Congo (d'Abala vers Brazzaville, et de Madingo-Kayes vers Pointe Noire) ;
- L'absence ou la rareté des ONG locales professionnelles dans les sites du projet n'a pas permis d'avoir à priori les facilitateurs terrains sauf à Mbaïki (RCA) avec le CARITAS et à Madingo-Kayes (Congo) avec le CARDAF qui ont fait participer chacune deux de leurs agents qui se sont appropriés du processus. En plus de ceux là, il a été jugé stratégique de repérer au cours des formations des participants qui pourraient bien jouer le rôle de facilitateurs de terrain de part leur degré de compréhension des modules et leur expérience. Ainsi 13 facilitateurs potentiels dont 5 femmes ont été proposés dans les sites de Bossangoa (RCA), d'Abala (Congo), du Woleu-Ntem et de l'Estuaire (Gabon). (voir tableau ci-dessous).

Tableau 4 : Facilitateurs potentiels du processus ADM

PAYS	SITE	FACILITATEURS POTENTIELS	SEXE
Congo	Abala	Mme EGNONGUI LYLIE COLLETTE de l'Association «Fruit au bout de l'effort»	F
		Mr BOSSI GABIN (responsable du suivi de la pépinière <i>Gnetum</i> spp.)	M
	Madingo-Kayes	ONG CARDAF	M
		ONG CARDAF	M
RCA	Ouham	Sœur YINGAO CLAIRE de l'association productrice de beurre de karité de Bossangoa	F
		BISSI NESTOR de l'ONG BALAWA	M
	Lobaye	ONG CARITAS	M
		ONG CARITAS	M
Gabon	Woleu-Ntem	Mr N'NANG OBIANG SIMON (pour les villages de BISSOK. C, ELLELEM et NDONGOLO)	M
		Mr N'NANG ESSONO PROSPER (pour les villages de NKOUT et NKOLABONA)	M
		Mme OVOLE CHRISTINE (pour les villages de Sam, Mbelalem, Essong, Douala et Obouï)	F
	Estuaire	Mme NADIA (pour les villages de Makoula, Padouk, Rougoula et Lassa)	F
		Mme MOLONBA (pour les villages de Ekouk chantier, Oyane, et Kango)	F

Les représentants du ministère en charge des forêts dans les sites du projet ont activement pris part aux formations et ceci depuis la préparation. Ils maîtrisent mieux les sites et les groupements. Ils se sont appropriés du processus et peuvent bien jouer le rôle de superviseur des activités du projet dans les sites. C'est le cas surtout en RCA (de l'inspecteur des eaux et forêts à Bossangoa et du Chef de Cantonement (CC) forestier à Mbaïki). Il reviendra donc à la coordination nationale de la RCA de développer un mécanisme avec des outils de suivis appropriés pour une bonne capitalisation ;

Un kit comprenant quelques documents/ outils essentiels de l'approche ADM (Phases 1, 2 et 3) a été remis à chaque participant pour enrichir d'avantage leurs connaissances ;

Un travail de synthèse a été fait avec la coordination nationale, le point focal de chaque pays pour clarifier les points d'ombre et de préparer un plan de travail (Voir annexe) qui devrait être enrichi par la suite. Le plan de travail des facilitateurs sera conçu à partir de ce plan de travail et fera l'objet de cahier de charge avec leur structure.

6. Recommandations

Aux Coordinations nationales au Congo, au Gabon et en RCA

Finaliser les Termes de Référence des facilitateurs et procéder à leur recrutement (ou signer des protocoles d'accord avec des ONG compétentes) afin qu'ils commencent à mettre en œuvre les cinq premières activités du plan d'action (cahier des charges) pour les cas du Congo et de la RCA, mais les six premières activités pour le Gabon car les facilitateurs devront commencer par identifier de véritables récolteurs des PFNL dans les villages.

Compte tenu du fait que, la plupart des participants à la formation n'étaient pas membres d'un groupe, il serait souhaitable que l'équipe de la coordination nationale et les facilitateurs mettent un accent particulier lors des restitutions des participants sur l'avantage de travailler ensemble et la notion de groupe. Ce n'est qu'après ce travail qu'on pourra identifier des groupes dont les membres auront manifesté la volonté de faire vraiment ce travail ensemble, sans nécessairement attendre quelque chose du projet.

Une fois que les groupes engagés sont identifiés et répertoriés, il faudra finaliser la seconde phase des cahiers de charge des facilitateurs et faire signer les lettres d'accord avec les structures.

Pour mieux apprécier le changement, la valeur ajoutée du projet par cette approche auprès des bénéficiaires, il va falloir établir une situation de référence en faisant une enquête des ménages de chaque membre du groupe dès le départ (avant de commencer tout appui). Et à la fin du projet ou à un moment donné, faire une autre enquête pour apprécier l'impact et les progrès obtenus. La coordination régionale et les coordinations nationales pourront s'inspirer de la trame/fiche d'enquête du projet GCP/RAF/408/EC, l'améliorer et l'adapter en fonction de la réalité de chaque site. La création d'une base de données sera nécessaire avec un bon mécanisme de capitalisation et les outils de suivi sur le terrain (fiche de suivi activités terrain en fonction de la fréquence que la coordination nationale jugera faisable/raisonnable). Ceci est valable pour toutes les autres activités du projet.

Un suivi particulier doit être fait à l'intention des facilitateurs des sites d'Abala (Congo) de Bossangoa (RCA), du Woleu-Ntem et de l'Estuaire (Gabon) car ils sont peu outillés et n'appartiennent pas à une ONG locale professionnelle. Il est nécessaire d'avoir une séance de travail avec ces derniers pour renforcer d'avantage leurs capacités en technique d'animation, s'accorder et s'assurer que la coordination et les facilitateurs tiennent le même langage, surtout en ce qui concerne la progression des différentes étapes du processus. Ces activités doivent se faire avant les premières descentes sur le terrain. Il est souhaitable que la coordination nationale assiste à la première séance d'animation d'un groupe par les facilitateurs avant de les laisser seul.

Compte tenu des distances entre la coordination nationale et les différents sites, en plus des descentes privilégiées, il est nécessaire de faire un suivi par téléphone et/ou e-mail (pour CARDAP au Congo par exemple) pour s'assurer de l'évolution des activités.

En ce qui concerne la reconnaissance juridique/légalisation des groupes il faut mettre les membres sur devant de la scène ; il faut juste faire une mise en relation avec les services compétents et les bonnes personnes ressources. Toutefois, la reconnaissance juridique ne doit pas freiner la mise en œuvre des autres activités.

Après l'élaboration des PDE des différents groupements, la coordination nationale doit faciliter l'organisation d'une commercialisation de ces produits.

Un fond de garantie dans un établissement de micro finance de la place est une bonne opportunité pour faciliter l'accès au crédit aux différents groupements encadrés par le projet. Ce fond pourra permettre aux différents groupes dans l'avenir d'agrandir la taille de leur entreprise (investissement par exemple).

Il ne faut pas véhiculer l'information sur la disponibilité des fonds communautaires d'appui aux PME/PMI de peur d'avoir des groupes non viables visant seulement ces fonds. Mais pour que cela puisse mieux marcher, il serait souhaitable de laisser d'abord les groupes commencer leurs activités sans faire mention de ce fond surtout dans le site de Mbaïki (RCA) et les deux sites du Gabon. Les groupements qui sont dans ces sites n'ont pas besoin d'un fond extérieur pour un début. Néanmoins un bon travail de communication doit s'effectuer entre les producteurs des villages et les semi-grossistes, grossistes des centres urbains (Bangui en RCA, Libreville au Gabon) pour réguler l'offre et la demande sans toutefois nuire à un acteur du processus. Le processus peut être déclenché en organisant un voyage d'échange entre ces différents acteurs de la chaîne pour créer des alliances stratégiques bénéfiques.

Profiter de l'intervention des différents services déconcentrés de l'état et des institutions de micro finance pour maintenir la collaboration et créer une synergie d'action au profit des groupements qui exploitent les PFNL. Explorer toutes les pistes d'appui possible en faveur des groupements et mettre l'information à la disposition des concernés.

Faire participer les groupements avec leurs produits dans les foires à tous les niveaux dans la mesure du possible. Cela permettra de rendre visible et de partager le savoir-faire des groupements en matière de PFNL et aussi de mieux valoriser les résultats du projet. L'un des espaces favorables peut être la journée internationale de l'alimentation - Téléfood qui est organisée le 16 octobre de chaque année.

Amener progressivement les bénéficiaires à ouvrir des comptes et à épargner à partir des bénéfices générés par les premières ventes (deux mois au moins). Pour cela il faudra rapidement commencer les activités pour maintenir l'enthousiasme des membres du groupe en facilitant les premiers appuis.

A la Coordination nationale en RCA

Dans le site de Bossangoa, l'appui du projet en matériel suite à la demande des bénéficiaires devra être conditionné par l'apport de ceux-ci de 10 pour cent du montant total de l'investissement. Les 10 pour cent pourront être une partie en nature et une partie en espèces. Le projet peut donner un appui total mais conditionné par un remboursement de 50 % par les bénéficiaires en un temps raisonnable. Dans ce dernier cas, il faudra mettre les fonds dans un établissement de micro finance (EMF) de la place (SOFIA par exemple) et demander aux bénéficiaires de contracter ce type de crédit sans intérêt. Le remboursement se fera dans la même banque en fonction de ce qui se sera convenu de commun accord. Ce fond pourra par la suite être donné à d'autres bénéficiaires. Pour les autres formes de crédit (fond de roulement par exemple), la banque pourra appliquer les conditions normales mais avec un taux d'intérêt presque négligeable-accessible.

Par souci de durabilité des actions, lors des appuis en renforcement des capacités techniques, il faudra privilégier dans la mesure du possible la formation des producteurs par les producteurs chez les producteurs. Par exemple dans le site de Bossangoa, MODOMPTE PHILIPPE s'est fait positivement remarquer par sa maîtrise en techniques de production de miel à partir de la ruche améliorée. Le projet pourra l'utiliser lors du renforcement des capacités des bénéficiaires.

A la Coordination nationale au Gabon

Pour permettre aux bénéficiaires du site d'Oyem qui veulent s'engager dans l'exploitation de *Gnetum spp.* d'avoir des informations suffisantes sur la filière, il faudra organiser un voyage d'échange pour les marchés de Bitam, et de Libreville avec quelques acteurs directs intéressés à exploiter ce PFNL. Cette activité pourra déclencher certaines innovations (des alliances entre acteurs, le courage de quitter la zone d'OYEM avec *Gnetum spp.* pour livrer aux grossistes au niveau des marchés de Bitam et de Libreville et vice versa). Aussi faut-il faire former ces acteurs aux techniques de reconnaissance et cueillette de *Gnetum spp.* en brousse car beaucoup d'entre eux ne les maîtrisent pas. Ceci peut être intéressant en le faisant avec les acteurs habitués des zones où l'exploitation est déjà avancée pour aussi promouvoir « la formation des producteurs par les producteurs chez les producteurs ».

A la Coordination nationale au Congo

Après l'élaboration des PDE des différents groupements, la coordination nationale doit faciliter l'organisation d'une commercialisation des produits vers les centres urbains où les prix sont rémunérateurs. Dans le site d'ABALA, la location d'un véhicule «BJ» pour transporter *Gnetum spp.* vers Brazzaville tourne autour de 500 000 FCFA. Un véhicule BJ peut transporter en un voyage les quantités produites par l'ensemble des groupements du site et au moins un voyage pourra être organisé chaque deux semaines.

Le projet pourra octroyer un prêt (dont la durée pourra aller jusqu'à deux mois) de 50 0000 FCFA sans intérêt à l'ensemble des groupements qui voudront s'engager dans la commercialisation de *Gnetum spp.* vers Brazzaville. Le remboursement du prêt pourra se faire à travers la MUCODEC, un établissement de microfinance que les groupements connaissent bien et qui pourra continuer à financer les PDE des groupements après la fin du projet.

La coordination nationale devrait prendre connaissance de l'exemple de partenariat entre une structure et la MUCODEC sur la gestion des fonds communautaires d'appui aux PMEF et préparer une proposition de document comme base d'échange entre cet établissement et le projet.

A la Coordination régionale du projet

Faciliter la finalisation des lettres d'accord (LoA) entre le projet et les ONG partenaires locales ;

En collaboration avec la coordination nationale de chaque pays, concevoir une trame d'enquête pour la collecte des informations dans chaque groupement afin d'obtenir une situation référentielle de base et permettre de mieux apprécier le niveau de contribution du projet le moment venu ;

Suivre l'évolution de la mise en œuvre des acquis de la formation dans chaque pays et organiser une séance de partage des résultats de terrains de tous les pays.

Annexes

Annexe 1 : Liste des participants du site de Bossangoa/Préfecture Ouham/Nord RCA

N°	NOMS ET PRÉNOMS	SEXE	VILLAGE	DISTANCE DE BOSSANGOA	MEMBRE D'UN GROUPEMENT	INFOS SUR LE GROUPE					OBSERVATIONS	
						DATE DE CRÉATION	NOMBRE DES MEMBRES			GROUPE RECONNU		ACTIVITÉS (PFNL)
							T	H	F			
1	BALAIWA YOLANDE	F	BANGUI	305	NON	/	/	/	/	/	MIEL	Commerçante de MIEL
2	MOYENA CLAUDINE	F		305	NON	/	/	/	/	/	Commerçante	
3	BISSI NESTOR	M	BOSSANGOA CENTRE	0	OUI (ONG BALAWA)	1996	25	21	4	OUI	KARITE	
4	YALINGAO ELAIRE	F		0	OUI (BECKO)	2009	13	3	10	Encours	KARITE	PRESIDENTE FONDATRICE
5	MODOMPTE PHILIPPE	M		0	OUI	1991	15	10	5	NON	MIEL	
6	TAFEIBINA SERGE	M		0	OUI	2000	32	14	18	NON	MIEL	
7	MAMBONA ROSALIE	F		0	OUI	1996	20	1	19	NON	KARITE	
8	NGUEDENDJI BARNABE	M		0	OUI	2009	13	3	10	NON	KARITE	
9	TIBISSA FLORENCE	F		0	OUI	2006	28	0	28	NON	KARITE	
10	DOUNGO SYLVESTRE	M		VOTOVO PK 15	15	OUI	1997	29	14	15	OUI	MIEL
11	NAMKONA THIERRY	M	PK 22	22	OUI (Association MOWARA)	2009	19	5	14	OUI	KARITE	
12	WABRENGA	M	ZERE	28	OUI	2010	13	13	0	NON	MIEL	

	ARNOLD											
			NDORO – MBOLI	22								
13	MIYETA CLEMADIS	F	KOURAKOURI	48	OUI (MOÏEREÏSSE)	1992	56	20	36	Encours	KARITE	
14	NGANAHOURON GERMAIN	M		48	OUI	2010	30	10	20	OUI	MIEL KARITE	
15	KODASSERE OLGA	F		48	OUI	2003	30	20	10	OUI	Vente huile de Néré et karité	
16	MOBOY GENEVIVE	F		48	OUI	2005	24	4	20	NON	NERE KARITE	
17	KPANAMUA ARLETTE		BOSSAMBETE	48	OUI (MOWARA)	2010	50	20	30	Encours	KARITE et MIEL	
18	KONGAÏNA HILAIRE	M	OUSSEM	54	OUI (CLUB BECKO)	2001	27	20	7	Encours	KARITE et MIEL	
19	YANOUNGUERE FIDELE	M		54	OUI (ZEINGBASSE)	1999	50	40	10	NON	KARITE et MIEL	
20	RAYMOND FUZOUI	M		54	OUI	2007	18	8	10	NON	MIEL KARITE	
21	GOUNSERE NOEL	M	KABORO	70	OUI	2007	25	12	13	NON	MIEL KARITE	
22	NGAIFEO KEVIEU BENJAMIN	M		70	OUI (Association KOULAMADJI)	2008	14	7	7	NON	KARITE NERE	
23	GODONAM EMILIE BERTIN	M	BOWAYE	75	OUI (CJAN)C							ANIMATEUR ENDOGENE
24	KORIGAIMA GUY VINCENT	M		75	OUI	2010	42	17	25	/	/	
25	SAMEDI FERDINAND	M		75	OUI (E.NE.E)	2006	62	24	38	OUI		
26	HEIDANGAI PESSIRE RENE	M		75	OUI	2010	27	15	12	OUI	KARITE MIEL	
27	GODONAM ANDRE MEE	M		75	OU	2001	36	20	16	OUI	Agriculture, Miel, Karité	
28	DAIBENAMNA INNOCENT	M		75	OUI	2010	24	18	6	NON	MIEL KARITE	

29	GODONAM ROBERT	M		75	OUI (IDENA)	2006	21	11	10	OUI	NERE KARITE	
30	BABISSA ERIC	M		75	OUI (Association Wali Gara)	2006	32	4	28	OUI	KARITE MIEL NERE	
31	NAMFEI BONA FLORA	F		75	OUI (Association Tantine Becko)	2007	27	7	20	OUI	KARITE MIEL	
32	NAMKOISSE BRUNO	M		75	OUI (kassi tanré)	2005	17	12	5	NON	KARITE MIEL	
33	KOFEWENE HAWA	M		75	OUI	1993	26	5	21	OUI	KARITE	
34	NGAMABEM JEAN DENIS	M	GBAGO	85	OUI (MOÏNAMSSE)	1996	55	17	38	Encours	KARITE et MIEL	
35	ZANDANGA NORBERT	M	BOLIO	90	OUI	2004	47	20	27	OUI	KARITE et MIEL	
36	DOKOSSE PASCAL	M	TCHOUGOUTCHO	22	OUI	2001	22	17	5	NON	MIEL	
37	KOGRENGBO GILBERT	M	BANGUI	305	Représentant PME/PMI							
38	ALEXIS MBETIGAZA	M	BOSSANGO	0	ACDA (Chef secteur)							
39	CHARLIE NDODANE	M		0	Inspecteur Des eaux et forêts							
39	ABEL ALAFEI	M	BANGUI	305	PF							
40	BRUNIO BOKOTO SEMBOLI	M		305	CNP							
41	REPRESENTANT SOFIA (EMF)	F	BOSSANGO	0								

Annexe 2 : Liste participants du site de Mbaïki/Préfecture de la Lobaye/Sud-ouest RCA

N°	Nom	PROVENANCE	DISTANCE DU LIEU DE FORMATION	GROUPEMENT							OBSERVATIONS
				MEMBRE D UN GROUPE	DATE DE CRÉATION	NOMBRE DE MEMBRE			RECONNU	ACTIVITÉS	
						T	H	F			
1	BONGOLO LUCIE (F)	BOSSAKO		OUI (ouali ngo ngo)	2011	15	0	15	NON	Cueillette Marantacée	
2	MBAMGO OMAGBA GUSTAVE (M)	BATALIMO	60	OUI (Association de la Forêt Batalimo)	2011	36	21	15	NON	Commerçants de GNETUM	
3	MAZOU MOKO VOYEMAWA ROGER (M)	DE SUZA LESSE V	115	OUI	2007	18	6	12	OUI (2010)	Agro pastorale	
4	SAKIALOPA AMELIE (F)	YALLE	68	?		46	30	16	En cours	Commerçants de koko	
5	YEMALAYEN PASCALINE (F)	PISSA	40	OUI (Groupement worlé coco du marché)	1999	30	0	30	NON	Vendeuses de coco	
6	MOMOLONZIA BELVIN (M)	PISSA	40	OUI (Association Walli et koli coco)	1999	35	15	20	NON	Récolte de GNETUM	
7	NINGBIAMA JEAN PASTEUR (M)	KARAWA	39	OUI	2011	30	12	18	NON	Récolte du poivre sauvage	
8	MBOUSSATEGNA PARFAIT (M)	KARAWA	39	OUI	(2011)	30	12	18	NON	Commerçant GNETUM	
9	MOKOBO MICHEL (M)	MBAÏKI	0	OUI (Association APADI et GTT)	APADI (2002) GTT (2003)	14 et 12	8 et 7	6 et 5	OUI (2002)	Agro foresterie et valorisation des produits forestiers et Agricoles	GTT est une association faitière

10	EZAMBA GABRIEL (M)	MBAÏKI	0	1996								ONG CARITAS
11	KPEKA SABINE (F)	MBAÏKI	0	OUI (Femmes pour le développement)	2003	19	1	18	OUI (2004)	Commerçants des chenilles, champignons et koko		
12	BANGALA GERMAIN (M)	MBAÏKI	0	OUI (GCSF)	?	11	6	5	En cours	Agriculture		
13	DADDAY (M)	MBAIKI	0	Agent eaux et forêt								
14	NZANGBELE MAXIME (M)	BOUKOKO	10	OUI (Centre Missionnaire)	2010	18	11	7	2010	Agro pastorale		
15	KPOTONO ALFERIN CONSTANT (M)	BOUKOKO	10	OUI (Espace Vert Centrafrique)	2000	27	12	15	OUI (2007)	Agro pastorale		
16	PELOU MARCEL (M)	BOUKOKO	10	OUI (Bel Espoir)	2006	26	18	8	OUI	Reboisement		
17	NGATO JEAN MARIE (M)	TOBALE	13							AGRICULTURE		
18	POUTOU JEAN PIERRE (M)	IBENGUE II	38	OUI (Groupement des AKAs Ibengué II)	2009	25	12	13	2010	Récolteurs / Cueilleurs de poivre sauvage	PYGME (AKA)	
19	IKAMAGO FULGENCE (M)	BOMANGO	16	OUI (CVDD)	2011	18	12	6	Encours	Cueilleur de coco		
20	BOZOMBI ENOCK (M)	SCAD	30	OUI (ALPL)	2004	164	105	59	2006	APICULTURE		
21	NGBOLO BONIFACE INDEX (M)	SCAD	30	OUI (ALPL)	2004	164	105	59	2006	APICULTURE		
22	LOGNASSA GALBERT (M)	SCAD	30	OUI (ALPL)	2004	164	105	59	2006	APICULTURE		
23	LAGNASSA DAVID (M)	SCAD	30	OUI (ALPL)	2004	164	105	59	2006	APICULTURE		
24	DEMBA NARCISSE (M)	SCAD	30	OUI (ALPL)	2004	164	105	59	2006	APICULTURE		
25	SAMBA HILAIRE (M)	SCAD	30	OUI	2005	42	12	30	2009	Cueillette COCO		
26	KOBE ALAIN (M)	SCAD	30	OUI	2005	42	12	30	2009	Cueillette		

											COCO	
27	KAKPIAVO YVETTE (F)	SCAD	30	OUI (WAKOGAS)	2005	64	20	44	2010		Vente coco au marché	
28	NGUIZO SANDRINE (F)	SCAD	30	OUI	2005	64	20	44	2010		Vente coco au marché	
29	NGOUMA OLIVIER (M)	MBATA	45	OUI (Association ami coco de Mbata)	2010	70	20	50	2010		Vente de coco	
30	MOSSAMBA GODFROY (M)	MBATA	45	OUI (Association Ami coco de la LOBAYE)	2010	70	20	50	2010		Vente coco	
31	KOINDAKIAGNA KOA ZEPHIRIN (M)	BOKANGA	45	OUI (Association Yakopo ka biabo de Bokanga)	1994	63	47	16	1997		Production Vivrier	
32	MAICRO ABDON (M)	MOKINDA	50	NON	/	/	/	/	/		Tuile de BANBOU	
33	NDAMOKONZIADÉ CHRISTOPHE (M)	GBOMBORO	110	OUI	2009	25	10	15	NON		Commence de Mongoumba	
34	ABEL ALAFEI (M)	BANGUI		PF								
35	BRUNO BOKOTO D S (M)	BANGUI		CNP								
36	WANEYOMBO BRACHKA D. BRUNO (M)	BANGUI		CONSULTANT études de base								
37	BOSSO DIEUDONNE (F)	MBAIKI	0	CARITAS Animateur								
38	REPRESENTANT PME (M)											
39	REPRESENTANT Affaires sociales (M)											

Annexe 3 : Liste des participants du site d'Abala/Nord-Congo

N°	NOM ET PRÉNOM	SEXE	VILLAGE	DISTANCE D'ABALA (EN KM)	MEMBRE D'UN GROUPE ?
1	WGOLOKO ALPHONSE	M	ABALA CENTRE	0	NON
2	AMBOULOU JULIENNE	F	IBONGA	18	NON
3	GOKABA FREDERIC	M	MBE	15	NON
4	MORANGA PHILIPPE	M	IBONGA	17	OUI (lissanga)
5	EGNONGUI LYLIE COLETTE	F	OKEKE	52	OUI (Association fruit au bout de l'effort)
6	OKO MATHIEU	M	OSSÂH	30	NON
7	MBOUSSA FELICITE	F	ABALA CENTRE	0	NON
8	OKO JOACHIM	M	OSSOH	30	OUI (Pas de nom)
9	BAMONGO PACORE PIERRE	M	ABALA CENTRE	0	NON
10	IBARA VALENTIN	M	EBOU	10	OUI (Groupement Amass)
11	NGOLO FERDINAND	M	EBOU	10	NON
12	BONGO DELPHINE	F	ABALA CENTRE	0	NON
13	NGONA VIRGINIE	F	ABALA CENTRE	0	NON
14	YOH GUY	M	MBEH	15	NON
15	ITOUA MARIE	F	EYOULOU	15	NON
16	ITOUA FRANCK	M	ITOMBA	20	NON
17	YOKO	M	ITOMBA	20	NON
18	OKO CLAUDINE	F	OSSELE	30	NON
19	ITOUA PIERRE	M	OSSELE	30	NON
20	LEKIBI EMMANUEL	M	NKOULOU	5	NON
21	IBARA MAURICE	M	NKOULOU	5	NON

22	IOUA NATACHA	F	ABALA CENTRE	0	NON
23	BOSSI GABAIN	M	ABALA CENTRE	0	NON
24	ADZEMBE IBARA PAUL	M	ABALA CENTRE	0	OUI (ONG programme de sécurité alimentaire « AKAHAMI »)
25	IBOMBO MATHURIN	M	ABALA CENTRE	0	OUI (LISSANGA)
26	NGOTEMI RODRIQUE	M	ABALA CENTRE	0	OUI (LISSANGA)
27	NGOTARI JEAN (MUCODEC)	M			
28	BILEMBOLA MARCEL (MINAGRI)	M			
29	NGUIMBI DEBOUMS LEONARD	M	MINPME		
30	BONAZIBI PIERRE (MDDEFE) PFN	M			
31	ONDONGO PATRICK (Grossiste)	M			
32	KOUBEMBA Pierre (Télé Congo)	M			
33	CAMERAMEN (Télé Congo)	M			
34	BOUKA PAUL CELESTIN STANISLAS	M	ONG ONVD		
35	KOUBOUANA FELIX (CNP)	M			
36	ASSENG ZE ARMAND (CR)	M			
37	ALEXIS SEIBOU BOUBA	M			

Annexe 4 : Liste des participants du site de Madingo-Kayes/Sud Congo

N°	NOM ET PRÉNOM	SEXE	VILLAGE	DISTANCE DE MANDIGO-KAYS (EN KM)	MEMBRE D'UN GROUPE ?
1	MAVOUNGOU ARTHUR	M	YANIKA	36	OUI (BUTATE MUEK)
2	TATY FILS LAMBERT	M	NKOLA	65	OUI (MIOLDU MU INTOTU)
3	KAYA ALBERT	M	WOLLO	28	NON
4	KOUMBA JEAN PIERRE	M	KAYES POSTE	0	OUI (MUANE BUALE
5	TCHIAMA MAKOUNDI GUY JOSEPH	M	KM4	63	NON
6	MAKOUNDI MAKOUND	M	YOMBI	35	NON
7	LOEMBA TCHIBOTA MANDRIN	M	KAYES POSTE	0	NON
8	PACKA JARED CHRHEIN ACHILLE	M	KM4	63	NON
9	NGOMALT ROMANIC	M	KOUTOU	39	NON
10	ZASSI HILAIRE	M	NKOLA	65	OUI (ZASSI YA SENGOU)
11	BIKOYI DOMINIQUE	M	KAYES POSTE	0	NON
12	TATY DIEUDONNE	M	WOLLO	28	OUI (MIOKO MU TOTO)
13	TATY LUC LANDRY	M	KAYES POSTE	0	NON
14	BAMBA JEAN DE DIEU	M	YOUBI	35	OUI (GROUPEMENT CLUB DE PAULING)
15	KOULESSI BREHM	M	WOLLO	28	NON
16	MAVOUNGOU MAXIM	M	KOUTOU	36	NON
17	KOUANGA RENE	M	KAYES POSTE	0	OUI (NTIM KAYES)
18	TCHIBOUELA HELENE	F	YANIKA	36	OUI (BANE BU TATE MUEK)

19	DANIEL KINANA NIADI	M	MUCODEC		
20	Mme MANTINOU Née NGANGA ANGELE CHRISTINE JANINE	F	MINAGRI		
21	NGUIMBI DEBOUMS LEONARD	M	MINPME		
22	BONAZIBI PIERRE	M	MDDEFE /PFN		
23	HAOUENA BIDIE MARTINE (F)	F	SNR		
24	SABO URMA ADELINE (F)	F	SNR		
25	NKOUKA LEMVO CHRISTIAN BRICE	M	CARDAF		
26	DIAKANOU MATON GO JEAN CHRISTIAN	M	CARDAF		
27	KOUBEMBA Pierre (Télé Congo)	M			
28	MAFOULA Anatôle (CAMERAMEN)	M			
29	MOUNTANDA Antoine (Projet PFNL MINIfof)	M			
30	KOUBOUANA FELIX /CNP	M			
31	ASSENG ZE ARMAND /CR	M			
32	ALEXIS SEIBOU BOUBA/Formateur	M			

Annexe 5 : Liste des participants du site du Woleu-Ntem/Gabon

N°	NOMS DES PARTICIPANTS	SEXE	PROVENANCE/ VILLAGE	DISTANCE PAR RAPPORT A OYEM	INFORMATION SUR LE GROUPE						OBSERVATIONS	
					MEMBRE D UN GROUPE	NOMBRE DE MEMBRE			DATE DE CRÉATION	GROUPE RECONNU		ACTIVITÉS
						T	H	F				
1	MAKAYA NDJIMBI LOUIS ALAIN	M	LIBREVILLE									CNP
2	ASSENG ZE ARMAND	M										REPRESENTANT CR
3	MVOU BIYOGO THOMAS	M										PFN
4	ALEXIS SEIBOU BOUBA	M										CONSULTANT ADM
5	ABOUNGONE GLORIA	F										Assistante du CNP
6	ONDO MBA VICTOR	M										CHAUFFEUR
7	MBOULOU ELLA JONATHAN	M	OYEM	0								MAEPDR
8	NDONG BIYOGH HENRI BLAISE	M	OYEM	0								FINAM (EMF)
9	ONGONE OBIANG GILBERT	M	NDONGOLO	80 KM	OUI (Pas à pas)	10	4	6	2008	NON	AUCUNE	
10	N NANG OBIANG SIMON	M	BISSOK CENTRE	50 KM	OUI (AWOGANE)	104	29	75	2003	NON	AUCUNE	
11	OBAME ONDO SYLVERE	M			OUI (ENAM M ANIEN)	13	5	8	2009	OUI (2010)	AUCUNE	
12	OBAM NDOUTOUME JEAN CALLISETE	M			OUI (DAME)	150	50	100	2007	OUI (2009)	Récolte et commercialisation de l'ANDOK	
13	BEKALE NSIMOLO LEON	M	NKOLABONA	55 KM	NON						AUNCUNE	
14	MBA FREDERIC	M			NON						AUCUNE	
15	N NANG ESSONO PROSPER	M	NKOUT	38 KM	OUI (Union cantonale pour le progrès/ UCP)	14	14	0	2011	NON	AUCUNE	

16	ESSENG MEYE NADEGE	F			NON						Récolte et commercialisation de l'ANDOK	
17	OKOME EYI CARINE MISETTE	F	OYEM	0								REPRESENTANTE EAU ET FORET
18	NTOU TOUME AKOUE ELISABEHT	F	DOUALA	138 KM	OUI (ESSAYONS VOIR)	31	0	31	2007	NON	AUCUNE	
19	OYONO NDONG F FREDERIC	M			OUI (AVIDO/ Association villageoise de douala)						AUCUNE	
20	NGUEMA BE JEAN FRANCOIS	M	SAM	118 KM	NON						AUCUNE	
21	Mme OVOLE CHRISTINE	F			OUI (AKOME ENIG)	18	13	5	2010	OUI (2010)	AUCUNE	
22	MEBALE M OBIANG STANISLAS	M			NON						Ramassage et commercialisation de l'Odika	
23	BIYOGO OBIANG SAMUEL	M	ELLELEM	56 KM	NON						AUCUNE	
24	OBIANG METOULOU ANDRE	M			OUI (EKAMEL/APG)	12	7	5	2006	NON	AUCUNE	
25	OBE XAVIER	M	ESSONG	120 KM	OUI(CDAMI)	20	15	5	1995	NON	Ramassage et commercialisation de l'Odika	
26	NTSAME HENRIETTE	F	OBOUI	102 KM	OUI (EZINVOGUE)	28	0	28	2011	OUI	AUCUNE	
27	NGUEMA MBA MARCEL	M	MBELALEN	154 KM	NON						AUCUNE	

Annexe 6 : Liste des participants du site de Kango/Province de l'Estuaire/Gabon

N°	NOMS DES PARTICIPANTS	SEXE	PROVENANCE/ VILLAGE	DISTANCE PAR RAPPORT A OYEM	INFORMATION SUR LE GROUPE					OBSERVATIONS		
					MEMBRE D'UN GROUPE	NOMBRE DE MEMBRE			DATE DE CRÉATION		GROUPE RECONNU	ACTIVITÉS
						T	H	F				
1	MAKAYA NDJIMBI LOUIS ALAIN	M	LIBREVILLE	91 KM							CNP	
2	ASSENG ZE ARMAND	M	/	/							REPRESENTANT CR	
3	MVOU BIYOGO THOMAS	M	/	/							PFN	
4	ALEXIS SEIBOU BOUBA	M	/	/							CONSULTANT ADM	
5	ABOUNGONE GLORIA	F									Assistante CNP	
6	ONDO MBA VICTOR	M	/	/							CHAUFFEUR	
7	MADOUMA JEAN	M	/	/	OUI (ONG IMAGE GABON NATURE)	43	36	7	1995	OUI (1999)	Education Environnementale sur les PFNL	Membre du comité consultative PFNL au GABON
8	ONGOULI PHILIPPE	M	KANGO	0 KM								Chef de cantonnement Ministère des eaux et forêts
10	N GOUNDOU Epse KOUMBI MOUEKOUKOU ODETTE NADIA	F	ROUNGOULA/REMBOUE 2	73 KM	OUI (COOFEROU)	18	1	17	2009	OUI	Ramassage Pour consommation familiale du chocolat et noisette	Chef de village Possède une plantation des bananes/plantin
11	MAVIOGA VERONIQUE	F	/	/	OUI (COOFEROU)	18	1	17	2009	OUI	Ramassage Pour consommation familiale du chocolat et noisette	

12	MOULOMBA BOULINGUI ANGELINA	F	/	/	OUI (Coopérative COODIBANDU)	16	4	1 2	2007	OUI	Ramassage et vente des marantacées, le chocolat	
13	KOUMBA KASSA LUCIENNE	F	PADOUCK/REMOUE 2	80 KM	OUI (Coopérative COODIBANDU)	16	4	1 2	2007	OUI	Ramassage des marantacées, le chocolat et Noisette	
14	MOSSONGO JOACHIM	M	REMOUE 3	90 KM	OUI (COOPLAMA)	8	8	0	2009	NON	Ramassage du chocolat et des noisettes	
15	MOUNDOUNGA MOUAN DA AW-MOUAND'HANG PHILIPPE	M	OYAM 3	23 KM	OUI(Coopérativ e Agricole d'Oyem /DINONGA)	66	30	3 6	2002	NON	Ramassage des feuilles de marantacées, le chocolat et le nkumu	Chef de regroupement des villages
16	MABIKA KOUMBA FLORENT	M	LASSA	58 KM	OUI (MILOLOU)	13	4	9	2010	NON	Cueillette des feuilles de NKUMU, NOISETTES et Chocolat	
17	MADJINO U IDOUNDOU JEANNE	F	/	/	OUI (COOP/MILOL OU)	13	4	9	2010	NON	Cueillette des feuilles de NKUMU, NOISETTES et Chocolat	
18	BOUSSENGUI HELENE	F	LIBREVILLE	91 KM	NON						Commerçante à la peyrie/Pharmacopé	

Annexe 7 : Canevas d'un Plan de Développement d'Entreprise

1. Nom du groupe
2. Lieu
3. Groupe (forme de regroupement : GIC, Coopérative, Association etc ...)
4. Nom des partenaires (Ceux qui vous encadrent, ceux qui vous aident etc.....)
5. Noms des membres du bureau du GIC et leurs fonctions

N°	NOM DES MEMBRES DU BUREAU	FONCTION
1		
2		
3		
4		
5		
6		

6. Nombre total des membres (?) hommes (?) et femmes (?)
7. Date de démarrage (où de création du groupe)
8. Votre groupe est-il enregistré ? Si oui quand ? Quel est son numéro de récépissé ou d'agrément ?
9. Description générale de l'entreprise (Activités)
10. Description du produit/PFNL
11. Qui sont les membres (ont-ils déjà fait ce type d'activité)
12. Impact sur l'environnement et sur le village (méthodes de récolte, revenus dans le ménage et dans le village).
13. Quantité produite à plein régime (en fonction de l'objectif financier du groupe)
14. Description du marché pour le produit retenu. Marché sélectionné. Qui sont les concurrents (Exemple : marché local, Kayes, Pointe-Noire etc) (mettre le calendrier de production et des prix dans chaque marché pour illustrer)
15. Profit à plein régime (exercice : GPN° 4 525 600 FCFA)
16. Besoins en liquidités la première année (besoin du crédit de tel montant).
17. Objectifs de l'entreprise : Décrire ce qui sera produit par année (telle quantité de PFNL par mois, puis par an, etc.).
18. D'où viendra la matière première/PFNL (forêt du village)
19. Description du processus de fabrication, besoins en emballage (exemple pour le koko (*Gnetum* spp. : petits paquets de koko bien attachés)

20. Description de la chaîne de commercialisation. Quantités produites et achetées dans les différents types marchés.
21. Moyens de transport jusqu'au marché (BJ, Djakarta, etc.)
22. Information sur le prêt si nécessaire.
23. Stratégies pour atteindre les objectifs
 - Environnement (techniques de récolte, etc.)
 - Marché (stratégie pour atteindre le marché choisi)
 - Technique (récolte, transformation, conservation, etc.)
 - Social/institutionnel
24. Besoin en formation (Renforcement des capacités) pour les membres du groupe (p.ex. Techniques de récolte, techniques de conservation/stockage, gestion en comptabilité simplifiée...)
25. Projections financières

Tableaux :

- des dépenses
 - des recettes
 - des bénéfiques.
26. Plan détaillé de mise en place pour la première année
 27. Activités par mois pour un an

Annexe 8 : Exemple d'un Plan de Développement d'Entreprise élaboré en salle

Plan de développement du GIC MIEL DE BOSSANGO

1. **Nom du groupe** : GIC de production et commercialisation de miel pur de BOSSANGO
2. **Lieu** : BOSSANGO
3. **Forme de groupe** : Groupement d'Intérêt Communautaire (GIC)
4. **Partenaires** : FAO, Ministère des forêts, service de l'action sociale, ACDA, Direction régionale du plan, SOFIA (EMF), PME.
5. **Membres du bureau et leur fonction**

N°	NOMS DES MEMBRES DU BUREAU	FONCTION
01	MODOMPTE PHILIPPE	Président
02	DOKOSSI PASCAL	Secrétaire Général
03	GOUNSERE NOËL	Trésorier
04	NGANAHOIRON GERMAIN	Chargé à la commercialisation
05	WABRENGA ARNOLD	Commissaire aux comptes

6. **Nombre total des membres du groupe** : Le GIC regroupe 5 membres tous les hommes.
7. **Date de création du groupe** : le GIC a démarré ses activités le 03/09/2011 (date de création).
8. **Enregistrement du groupe** : Le groupe n'est pas encore enregistré ; il le fera dans un proche avenir.
9. **Description générale de l'activité**
10. **Description du produit** : le miel est un produit provenant des abeilles généralement sous forme liquide lourd de couleur marron (le miel peut aussi avoir la couleur blanche tout dépend des arbres (nectar)).
11. **Membres** : Tous les membres du groupe sont des apiculteurs et travaillent sur la base des méthodes et techniques améliorées.
12. **Impact sur l'environnement** : La production et la récolte du miel se fait sans affecter les arbres, moins encore les abeilles. Pour cela les techniques et méthodes modernes sont utilisées par les membres pour ce travail.

Impact dans les ménages : Le miel est d'abord utilisé dans la famille comme aliment et produit médicinal/thérapeutique, cosmétique. La commercialisation de ce produit procure aux ménages des revenus qui permettent de contribuer à la couverture des besoins de la famille.

Impact dans le village : Le village étant constitué des ménages, les revenus issus de la commercialisation vont contribuer à l'amélioration des conditions de vies des populations, le développement du village, ce qui va favoriser le bien être social.

13. **Quantité produite en plein régime** : Connaissant l'objectif financier du groupe par année qui s'élève à 267 600 FCFA, et le prix de vente d'un litre de miel sur le marché local de Bossangoa qui s'élève à 1 500 FCFA, sachant aussi que, pour un début le GIC possède 40 ruches et qu'une ruche produit 15 l de miel. Le groupe va produire pour un début une quantité de 40 ruches X 15 l = **600 litres**

14. **Description du marché** : Le GIC étant à ses débuts va éviter de disperser les énergies et faire moins de dépenses. Dans un premier temps le groupe va chercher à vendre ses produits à BOSSANGO (zone). Pour le moment le miel est beaucoup acheté dans les marchés hebdomadaires les plus proches des villages.

La période de pointe de nos activités où les produits abondent se situe entre les mois d'Avril-Mai-juin- juillet et d'octobre à Novembre (voir calendrier de production ci-dessous).

Calendrier de production du miel et des prix en fonction des zones ou milieux/marché :

ZONES	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Période de production				X	X	X	X			X	X	
Marché Village	750-1000	750-1000	750-1000	300-800	300-800	300-800	300-800					
Marché Bossangoa	1000-1500-2000	1000-1500-3000	1000-1500-3000	500-750-1000	500-750-1000	500-750-1000	500-750-1000	1000-1500-2000	1000-1500	300-750-1000	300-750-1000	1000-1500-2000
Marché Bangui	1500-3000	1500-3000	1500-3000	1000-1500	1000-1500	1000-1500	1000-1500	1000-2500	1500-3000	1000-1500	1000-1500	1500-3000

NB / Les prix varient en fonction de l'abondance et du manque (rareté) du miel sur le marché/zone

15. **Le profit à plein régime** : 759 000 FCFA

16. **Besoins en liquidité la 1ère année** : Le GIC venant à peine d'être constitué, les membres préfèrent pour un début commencer les activités avec leurs propres ressources issues des cotisations des membres et les droits d'adhésion.

17. **Objectif de l'entreprise** : Notre entreprise vise une production de miel pure de qualité. Elle produira cette année une quantité de 600 litres.

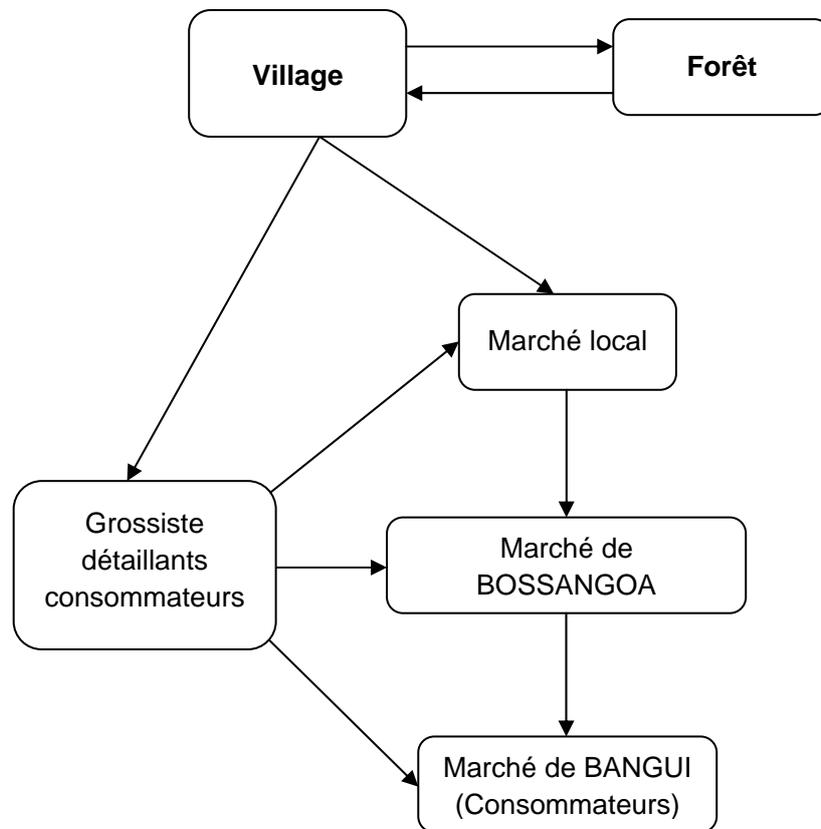
18. **D'où viendra la matière première ?** De la forêt du village

19. **Description du processus de fabrication** : Les ruches sont posées en brousse et la récolte du miel se fait toujours en brousse. La transformation (extraction et filtrage) se fait dans les villages. La récolte peut se faire dans la nuit ou tôt le matin à l'aide de tenue de protection et en fumoir. En faisant la récolte du miel dans la nuit on court le risque de détruire les abeilles, brûler les arbres etc.

Les rayons de miel récoltés sont sélectionnés depuis la ruche pour obtenir le miel pur pour une meilleure vente sur les marchés.

Le miel transformé est conservé dans des bidons en plastique et non métallique pour éviter d'éventuelles détériorations. L'eau ne sera pas ajoutée pour éviter la fermentation.

20. **Description de la chaîne de commercialisation** : Selon le schéma ci-dessous, le miel est récolté en brousse, transformé dans les villages et vendus sur place, dans les marchés des villages environnants, aux commerçants qui viennent de Bossangoa et/ou de Bangui ou encore d'ailleurs.



21. **Moyens de transport des produits vers les marchés** : Compte tenu du fait que les produits seront vendus dans les marchés des villages, les portes-tout seront quelques fois utilisés comme moyen de déplacement, les bassines sur la tête aussi.

22. **Information sur le prêt** : Le GIC n'a pas encore besoin des crédits pour son fonctionnement à ses débuts.

23. Stratégies pour atteindre ses objectifs

Environnement : la production, la récolte et la transformation (extraction et filtration) du miel pure de qualité se fera en utilisant des techniques et méthodes appropriées durables, pour éviter d'affecter les arbres et les abeilles.

Marché : le groupe compte vendre le produit de la récolte dans les marchés hebdomadaires plus proche des villages de production de miel. Pour le moment les prix sont acceptables.

Techniques :

- Production : les meilleurs arbres seront choisis pour la pose des ruches.
- Récolte : la récolte du miel se fera tôt le matin à l'aide des tenues appropriées et l'enfumeur pour éviter de perturber les abeilles et d'éviter de brûler les arbres et les abeilles.

- Transformation : le miel transformé est conservé dans les bidons en plastique et non métallique pour éviter d'éventuelles détériorations, Il faut aussi d'éviter d'ajouter de l'eau au risque de provoquer une fermentation.
- Conservation/conditionnement : les produits seront conditionnés dans des bidons en plastique d'Evian pour le moment.

Social/Institutionnel

Le produit est accepté et consommé par la population du village. Pour le moment le produit ne fait pas encore l'objet d'une taxation quelconque par les services compétents.

24. Besoin en formation

25. Projection financière

Notre objectif financier par an est de **525 600 FCFA**

Le GIC possède au total 40 ruches appartenant aux membres et une ruche peut produire 15 litres de miel.

Le GIC compte produire 40 ruches X 15 litres = 600 litres par An.

La vente se fera dans la zone de BOSSANGOA pendant les périodes hors production au prix de 1500 FCFA

DÉSIGNATIONS	QUANTITÉ	COÛT UNITAIRE	COÛT TOTAL	OBSERVATIONS
DEPENSES				
Achat bidon de 20 l	30	2500 FCFA	75 000 FCFA	
Achat pétrole (10l)	10	600 FCFA	6 000 FCFA	
Achat pots (600) pour la vente en litres.	600	100 FCFA	60 000 FCFA	
TOTAL dépenses			141 000 FCFA	
RECETTES				
Vente du miel dans la zone de BOSSANGOA pour une quantité de 600 litres.	600	1500 FCFA	900 000 FCFA	
TOTAL recettes			900 000 FCFA	
BENEFICE BRUTE				
Bénéfice Brute = Total Recettes – Total dépenses = 900 000 FCFA – 141 000 FCFA = <u>759 000 FCFA</u>				
GESTION DU BENEFICE (Comment seront gérés les 759 000 FCFA de bénéfice ?)				
Une partie va couvrir l'objectif financier du groupe qui représente ici la somme à partager aux membres pour leur permettre de résoudre quelques problèmes de famille (Besoins nécessaires familiales). Il a été estimé ici à 267 600 FCFA (759 000 FCFA - 267 600 FCFA = 491 400 FCFA).				

Le reste soit 491 400 FCFA, une partie servira au fonctionnement permanent du GIC et l'autre sera mis en banque sous forme d'épargne dans un EMF (SOFIA par exemple) pour l'augmentation des ruches et équipements/matériels du groupe.

26. Plan détaillé

ACTIVITÉS	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Réunion des membres pour cotisation et autres	x	x										
Installation des ruches	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Entretien Ruche									x	x	x	
Récolte Miel										x	x	
Vente miel										x	x	x
Vente miel en stock	x	x	x									
Bilan des activités et préparation des prochaines activités	x											
Répartition des bénéfices	x											

Annexe 9 : Première ébauche de plan d'actions des facilitateurs et du CNP pour la mise en œuvre des acquis de la formation

N°	ACTIVITÉS/SITE	PERSONNE (S) RESPONSABLE (S)	PERSONNE(S) IMPLIQUÉE(S)	DURÉE ET DATE (PÉRIODE)	LIEUX/SITES	SUPPORT NÉCESSAIRE	BUDGET
MISE EN ŒUVRE DES ACQUIS DE LA FORMATION AVEC LES GROUPES IDENTIFIÉS SUR LE TERRAIN (Phase 3 ADM)							
1.	Appui à la restitution des acquis de la formation au niveau de chaque site et identification des groupes potentiellement engagés avec le produit /PFNL retenu pour l'activité mobilisatrice (dont au moins une personne ayant participé à la formation /c'est l'idéal)	CNP et PFN	Facilitateurs	1 à 2 jrs + jr de voyage	Dans les sites de chaque district	<ul style="list-style-type: none"> Acquis de la formation (S'assurer que tous les membres sont prêts à travailler ensemble et que le groupe n'appartient à personne mais à tous les membres) Concevoir une fiche de collecte de données sur les groupes 	
2.	Appui à l'organisation, à l'élaboration des textes de base (statuts, R.I) de chaque groupe.	Facilitateurs	Membres du groupe		Dans le village de chaque groupe	<ul style="list-style-type: none"> Canevas statuts en intégrant les besoins réels de fonctionnement du groupe Canevas règlement intérieur en le focalisant plus sur les règles de fonctionnement que souhaiteraient appliquer les membres du groupe pour réussir. Détermination des postes de responsabilité et clarification des rôles. <p>NB : la participation individuelle des membres est de rigueur pour une meilleure appropriation de ces textes.</p>	
3.	Appui à l'organisation des AG constitutives de chaque groupe pour adoption des textes de base et élection des membres du bureau, élaboration des PV	Facilitateur et/ou membres du groupe	Responsable de l'agriculture du district	1 jr par site + jr de voyage.	Dans le village de chaque groupe	Documents de base élaborés (Statut et R.I)	
4.	Appui à la reconnaissance juridique/législation du groupe (Préparer un dossier pour chaque groupement)	groupe cible	Facilitateur et/ou Responsable de l'agriculture du district	1jr + jr de voyage	Au niveau du district, département, région (ministère de l'Agriculture	Dossier complet (Statuts, R.I, PV...)	
5.	Appui à	Facilitateur	Membre du	2 jr par groupe	Dans le site de		

	<ul style="list-style-type: none"> la construction du circuit/chaine de commercialisation du PFNL retenu l'élaboration du calendrier de production et des prix par marché/point de vente (faire recours au circuit de commercialisation) Détermination des objectifs financiers (d'un membre du groupe par an pour sa famille d'abord et ensuite celui du groupe par an) Détermination de la quantité à produire ou le nombre de voyages (pour la vente du produit dans le village choisi) qui va nous permettre de dégager le bénéfice pour atteindre l'objectif financier du groupe et par la suite couvrir les besoins des membres du groupe Elaboration du calendrier/programme de mise en œuvre des activités du groupe Elaboration du PDE (draft) proprement dit du groupe (En réunissant toutes les informations utiles) 		groupe		chaque groupe		
6.	Appui à la mise en forme des PDE élaborés par groupe	Facilitateurs	CNP (pour suivi)	4 jr par district (pour tous les groupes)	Au bureau des ONG facilitatrices	Draft des PDE élaborés par les groupes avec l'appui des facilitateurs	
7.	Validation des PDE mis en forme par les facilitateurs (Faire une lecture complète/dans les lignes pour validation)	Facilitateurs	CNP	1 jr par site	Dans le village de chaque groupe		
8.	Appui à la mise en œuvre des PDE et suivi	Facilitateurs	CNP				
9.	Appui à l'ouverture des comptes dans un EMF de la place	Facilitateurs	CNP				
	Capitalisation et rapportage	Facilitateurs	CNP (pour suivi)		Terrain et bureau		
TOTAL							