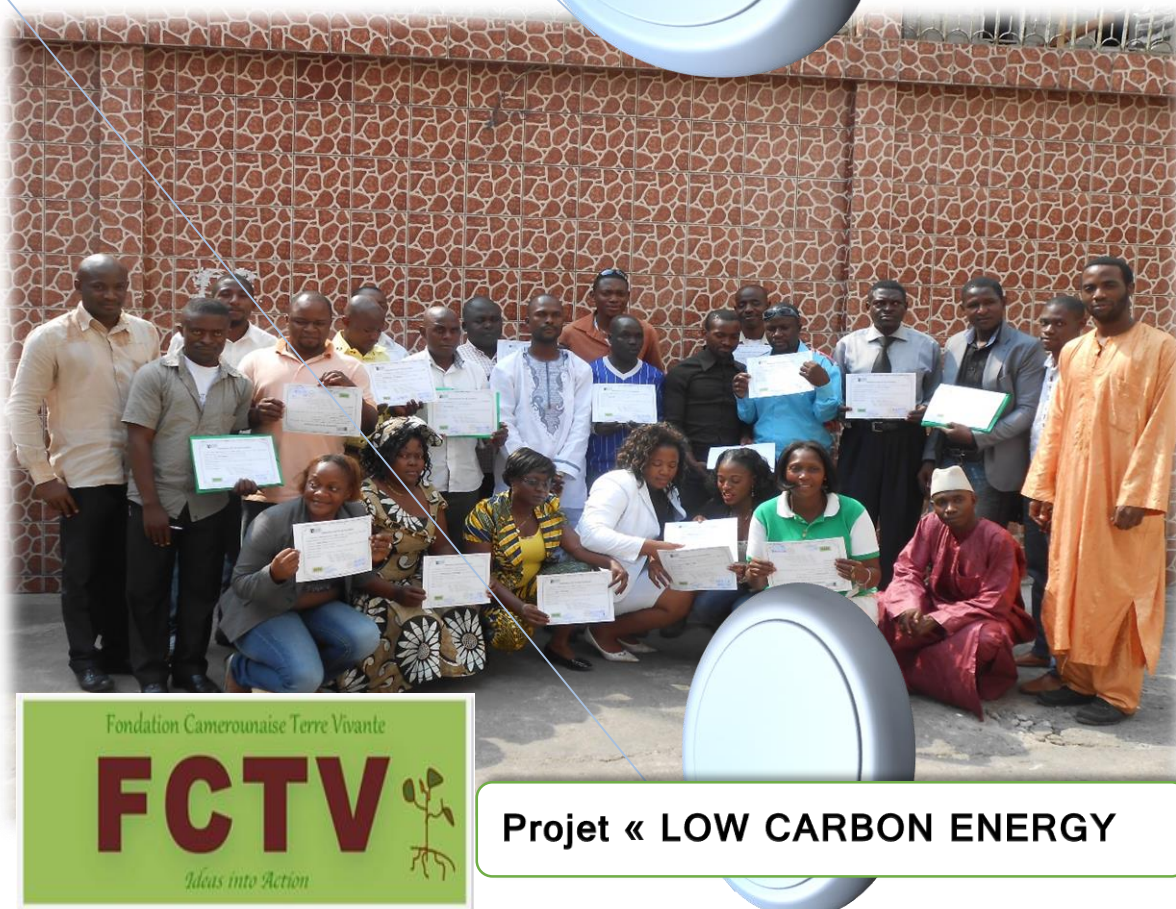


Mars 2014



Projet « LOW CARBON ENERGY »

BUSINESS DEVELOPMENT WORKSHOP

RAPPORT FORMATION DU 26 NOV 2013 AU 20 FEV 2014

Rapport rédigé par :

Didier Nyoumi

Consultant en Développement et Gestion de l'Entrepreneuriat

Et son équipe du Cabinet :

PACK FOODS SERVICE

Douala, Cameroun

N° contribuable : P018500508129M

Sous la supervision de :

Lucien Yoppa

Project Officer FCTV

Mouamfon Mama

Coordonnateur National des Programmes FCTV



SOMMAIRE

1	INTRODUCTION	3
1.1	CONTEXTE / JUSTIFICATION	3
1.2	OBJECTIFS DE LA CONSULTATION	4
1.3	METHODES ET TECHNIQUES PEDAGOGIQUES	7
1.4	ORGANISATION MODULAIRE DE LA FORMATION EN « GREEN ENERGY BUSINESS »	8
2	DEROULEMENT DE LA MISSION DE FORMATION	10
2.1	CALENDRIER DE FORMATION	10
2.2	COMPTE RENDU DES DIFFERENTES SESSIONS DE FORMATION	15
3	EVALUATION FINALE DE L'ATELIER DE FORMATION	31
3.1	ANALYSES DES DONNEES ET INTERPRETATION DES FICHES D'EVALUATION	32
4	SUGGESTIONS ET RECOMMANDATIONS	33
5	CONCLUSION GENERALE	33
6	ANNEXES	34

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1: OBJECTIFS SPECIFIQUES DE LA FORMATION -----	5
TABLEAU 2: PROGRAMMATION MODULAIRE DE LA FORMATION -----	8
TABLEAU 3: AGENDA DE FORMATION-----	10
TABLEAU 4: EVALUATION FINALE DE L'ATELIER -----	31

LISTE DES FIGURES

FIGURE 1: BAROMETRE D'HUMEUR SESSION 1 -----	17
FIGURE 2: BAROMETRE D'HUMEUR SESSION 2 -----	22
FIGURE 3: BAROMETRE D'HUMEUR SESSION 3 -----	27
FIGURE 4: BAROMETRE D'HUMEUR SESSION 4 -----	30

LISTE DES IMAGES

IMAGE 1: SYNTHESE EVALUATION JOURNALIERE SESSION DU 26 AU 28 NOVEMBRE 2013 -----	17
IMAGE 2: SYNTHESE EVALUATION JOURNALIERE SESSION 10 AU 12 DECEMBRE 2013-----	21
IMAGE 3: SYNTHESE EVALUATION JOURNALIERE SESSION DU 21 AU 23 JANVIER 2013 -----	27
IMAGE 4: SYNTHESE EVALUATION JOURNALIERE SESSION DU 18 AU 20 FEVRIER 2014 -----	30
IMAGE 5: LISTE DES PARTICIPANTS EFFECTIFS -----	35

1 INTRODUCTION

1.1 Contexte / Justification

Au fond du Golfe de Guinée, située en bordure de l'océan Atlantique, et à l'embouchure du fleuve Wouri Douala est le plus grand port du Cameroun, et l'un des plus importants d'Afrique Centrale. La ville s'étend sur les deux rives du fleuve et il n'existe qu'un seul pont pour passer d'une rive à l'autre. Le climat de Douala est de type équatorial. Il se caractérise par une température à peu près constante, autour de 26°C, et des précipitations très abondantes, particulièrement pendant la saison des pluies, de Juin à Octobre.

Cette ville portuaire est la capitale économique du Cameroun, le principal centre d'affaires et la plus grande ville du pays. C'est le chef-lieu de la région du Littoral et du département du Wouri. Son intense activité économique a drainé dans les années 1960 une grande colonie de peuplement. Ces migrants se sont installés dans les quartiers précaires de la ville. Au sein de ces quartiers précaires, les inondations sont de plus en plus fréquentes en saisons de pluie. Tout arrive plus tôt ou plus tard du fait de l'instabilité du climat. Conséquences la population des zones précaires éprouvent d'énormes difficultés à s'y faire et seront les plus affectés par ces effets sans cesse croissant.

C'est dans l'optique d'accroître la capacité des communautés précaires à contribuer à la lutte contre cette menace en réduisant l'émission de GES¹ des habitants de cette ville, que La Fondation Camerounaise De La Terre Vivante (FCTV) en étroite collaboration avec Living Earth Foundation de Londres, ont développé le projet « LOW CARBON ENERGY ». Ce projet cible les quartiers précaires de Douala. L'objectif général du projet est de promouvoir un marché vert au travers de l'introduction et de la promotion de produits et techniques à faible émission de carbone.

¹ Gaz à Effet de Serre

Pour promouvoir un tel marché, la Fondation Camerounaise de la Terre Vivante a besoin de promoteurs économiques (micro entreprises et entrepreneurs) issus des quartiers précaires ayant des aptitudes en développement de projet économique. Ce développement passe par la tenue d'une formation en « Green Energy Business Development ». Raison d'être du présent rapport de formation.

1.2 Objectifs de la consultation

1.2.1 Objectif global

Animer et participer à une série d'ateliers de formation en « Green Energy Business Development » dans le but de renforcer les capacités des entrepreneurs du projet « Low Carbon Energy » en élaboration de business plan orienté énergie verte.

1.2.2 Objectifs spécifiques

Tableau 1: Objectifs spécifiques de la formation

Objectif	Tâche à effectuer	Résultats attendus
Procéder à l'organisation de la formation et à la conception des outils de formation	• Organisation d'un focus group avec l'ensemble des entrepreneurs vue de la présentation des modules et de l'organisation des groupes • Conception des outils de formation (Document power point, exercice d'apprentissage) • Elaboration d'un calendrier de la formation	• Un focus group est réalisé le 09 novembre 2013. • Les outils de formation sont conçus • Un calendrier de la formation est disponible
Procéder au renforcement des capacités en business des petits entrepreneurs de la base de données du projet « LOW CARBON ENERGY » afin de leur permettre d'acquérir des atouts managériaux appropriés dans la promotion et la commercialisation de produits à faible émission de carbone (énergies nouvelles et renouvelables).	Amener les participants à se familiariser aux : • Technologies et produits à faible émission de carbone • Stratégies de créations d'entreprises • Procédure administrative et fiscales de créations d'entreprises • Techniques de gestions d'une micro entreprise	Les participants ont une parfaite maîtrise : • Des technologies et produits à faible émission de carbone • Des Stratégies de créations d'entreprises • Des procédures administratives et fiscales de créations d'entreprises

	• Stratégies marketing et techniques de commercialisation des produits à faible émission de carbone • Développement d'un plan d'affaire orienté secteur des énergies vertes et mobilisation des ressources financières.	• Des techniques de gestion d'une micro entreprise • Des stratégies marketing et des techniques de commercialisation des produits à faible émission de carbone • Des techniques de développement d'un plan d'affaire orienté secteur des énergies vertes et mobilisation des ressources financières.
Procéder à la proposition des scénarii de pérennisation de la formation pour plus d'impact sur le développement de la filière « Green Energy Business» en milieu urbain	Mener une réflexion avec l'ensemble des intervenants (équipe PACK FOOD SERVICES et le Project Officer FCTV) en vue de proposer des scénarii de pérennisation des acquis de la formation.	Des éléments de proposition des scénarii de pérennisation de la formation pour plus d'impact sur le développement de la filière « Green Energy Business » en milieu urbain sont consignés dans le rapport de mission.
Procéder au suivi après formation des entrepreneurs du programme de formation en mettant un accent sur la disponibilité de canevas de plan d'affaire orienté énergie verte et la formalisation des initiatives entrepreneuriales dans le domaine du « Green Energy Business »	Veiller à l'effectivité des plans d'action après formation et recueillir toutes les sollicitations d'appui après formations des entrepreneurs et les soumettre au Project Officer du projet « LOW CARBON ENERGY ».	Un guide/suggestion de suivi après formation des entrepreneurs du programme de formation est consigné dans le rapport de la mission.

1.3 Méthodes et techniques pédagogiques

La réalisation de la formation en Business orientées énergies vertes fera appel à trois principales méthodes auxquelles correspondront des techniques librement choisies par le formateur.

1.3.1 Les méthodes

La méthode active : Le formateur mettra l'accent sur des exercices d'application, afin d'amener le participant à construire son propre savoir, face à un problème donné.

Les exposés : Pour permettre au formateur de transmettre par interaction, des connaissances ou aspects du cours nécessaire à la compréhension des sujets par les apprenant(e)s.

La méthode interrogative : Le principe consistera en un jeu de questions-réponses, afin d'amener chaque participant à découvrir et formuler par lui-même ces acquis.

1.3.2 Les techniques

Le brainstorming ou tempête des idées. Cette technique incite à la production spontanée et innovatrice d'idées. Le formateur aura le choix entre utiliser les cartes de visualisation et faire que chaque participant consigne une ou plusieurs idées émanant du problème qu'il/elle aura posé ou utiliser du papier conférence auquel cas le formateur est appelé à écrire lui-même et en cascade les idées proposées par les participants. Le formateur veillera à faire respecter les règles et principes suivants :

- les participants peuvent soumettre leurs idées autour d'une question à débattre,
- le formateur est chargé de faire ressortir l'idée générale après discussion commune, ensuite
- cette synthèse est validée par les participants.

La discussion. Elle permet aux participants d'échanger des idées entre eux et avec le formateur. Elle stimule l'intérêt et encourage les participants à partager leurs propres expériences sur le sujet de la discussion. La discussion est appropriée à la première étape

d'une séquence pour donner l'opportunité aux participants de s'exprimer et donc d'être actifs. La discussion permet de soutenir le niveau de participation. Il faut allouer un temps bien précis à la discussion. Le formateur doit donner des instructions claires et précises notamment en matière de prise de la parole, et relever les éléments à valoriser qui sortent des échanges.

L'étude de cas. Pour permettre aux participants de faire une application directe des connaissances acquises en vue d'approfondir leur compréhension du thème développé, synthétiser les idées reçues, de critiquer une pensée ou d'acquérir des stratégies d'approche d'une situation. Elle se fera à travers des petits groupes, afin d'avoir des expériences différentes. Le résultat sera visualisé en plénière.

Le jeu de rôle. Il sera demandé aux participants, sous des conditions contrôlées, de simuler une action entrepreneuriale, afin d'apprécier leurs aptitudes à s'adapter aux situations qui s'offrent à eux et de créer une connexion entre l'atelier et la réalité du terrain.

1.4 Organisation modulaire de la formation en « Green Energy business »

Tableau 2: Programmation modulaire de la formation

Module 1 : INTRODUCTION AUX TECHNOLOGIES ET PRODUITS A FAIBLE EMISSION DE CARBONE	Ce module a pour but d'amener les participants à se familiariser sur les technologies et produits à faible émission de carbone et le contexte socio-économique de promotion du secteur des énergies vertes dans la ville de Douala
	Unité 1.01 Présentation du projet « LOW CARBON ENERGY » de FCTV
	Unité 1.02 Présentation du secteur énergétique dans la ville de Douala
	Unité 1.03 Une vue des technologies et produits à faible émission de carbone
	Unité 1.04 Importance de l'usage des technologies et produits à faible émission de carbone
Module 2 : STRATEGIES DE CREATION D'ENTREPRISE	Ce module a pour but de doter les participants des aptitudes nécessaires à la création d'entreprise dans un contexte de relance économique au Cameroun et de développement des emplois verts

	Unité 2.01 Initiation à l'entrepreneuriat et à l'esprit d'entreprise
	Unité 2.02 Evaluation d'une opportunité d'affaire et Gestion de la capitale information
	Unité 2.03 Développement et gestion d'une relation de partenariat
Module 3 : PROCEDURE ADMINISTRATIVE ET FISCALES DE CREATIONS D'ENTREPRISES	Ce module a pour but d'amener les participants à avoir une parfaite maîtrise des procédures administrative et fiscales de créations d'entreprises dans un contexte de relance économique au Cameroun et de développement des emplois verts
	Unité 3.01 Les types d'entreprises
	Unité 3.02 Les avantages et inconvénients de la micro entreprise
	Unité 3.03 Les différents statuts juridique et choix adaptés à la commercialisation des technologies et produits à faible émission de carbone
	Unité 3.04 La fiscalité de la micro entreprise
	Unité 3.05 Formalité de création d'entreprise : Cas des centres de formalité de création d'entreprise (CFCE).
Module 4 : STRATEGIES MARKETING ET POLITIQUE DE COMMERCIALISATION DES TECHNOLOGIES ET PRODUITS A FAIBLES EMISSION DE CARBONE	Ce module a pour but d'amener les participants à développer des stratégies marketing et de commercialisation des technologies et produits à faible émission de carbone efficace.
	Unité 4.04 Notion introductive aux politiques et stratégies commerciales
	Unité 4.05 Elaboration d'un plan marketing
	Unité 4.05 Elaboration d'un plan de distribution
	Unité 4.05 Techniques de négociation et de ventes applicable au secteur des énergies vertes
Module 5 : INITIATION A LA GESTION DU PERSONNEL	Ce module a pour but d'outiller les participants sur les techniques efficaces de gestion du personnel pouvant assurer l'atteinte des objectifs de commercialisation des produits et technologies à faible émission
	Unité 5.01 Définition du concept de gestion du personnel et termes liées

	Unité 5.02 La gestion du personnel dans une micro entreprise
	Unité 5.03 La gestion des risques et accidents dans une micro entreprises
Module 6 : GESTION COMPTABLE ET FINANCIERE D'UNE MICRO ENTREPRISE	Ce module a pour but d'outiller les participants sur les techniques efficaces de gestion comptable et financière au sein d'une micro entreprise
	Unité 6.01 Comptabilité simplifiée
	Unité 6.02 Gestion des achats
	Unité 6.03 Gestion des stocks
	Unité 6.04 Gestion de la caisse ou de la trésorerie
	Unité 6.05 Elaboration d'un plan d'affaire
	Unité 6.06 Mobilisation des ressources financières

2 DEROULEMENT DE LA MISSION DE FORMATION

2.1 Calendrier de formation

Tableau 3: Agenda de formation

JOURS ET DATES	HORAIRES	ACTIVITES	INTERVENANTS
Jour 1 26/11/2013	8H00-12H00	- Accueil des participants (Groupe 1) - Présentation du Module 1 : Introduction aux technologies et produits à faible émission de carbone	- FCTV - P.O - FCTV
	12H00-13H00	PAUSE	
	13H00-17H00	- Accueil des participants (Groupe 2) - Présentation du Module 1 : Introduction aux technologies et produits à faible émission de carbone	- FCTV - P.O - FCTV
Jour 2 27/11/2013	8H00-10H00	Initiation à l'entrepreneuriat et à l'esprit d'entreprise (Groupe1)	- Consultant
	10H00-12H00	Evaluation d'une opportunité d'affaire et Gestion de la capitale information (Groupe1)	- Consultant
	12H00-13H00	PAUSE	

	13H00–15H00	Initiation à l'entrepreneuriat et à l'esprit d'entreprise (Groupe 2)	- Consultant
	15H00–17H00	Evaluation d'une opportunité d'affaire et Gestion de la capitale information (Groupe 2)	- Consultant
Jour 3 28/11/2013	8H00–10H00	Evaluation d'une opportunité d'affaire et gestion de la capitale information (Groupe 1)	- Consultant
	10H00–12H00	Développement et Gestion d'une relation de partenariat (Groupe 1)	- Consultant
	12H00–13H00	PAUSE	
	13H00–15H00	Evaluation d'une opportunité d'affaire et gestion de la capitale information (Groupe 2)	- Consultant
	15h00–17H00	Développement et gestion d'une relation de partenariat (Groupe 2)	- Consultant
Jour 4 10/12/2013	08H00–09H00	Les types d'entreprises (Groupe 1)	- Consultant
	09H00–10H00	Les avantages et les inconvénients de la micro entreprise (Groupe 1)	- Consultant
	10H00–12H00	Les différents statuts juridiques et choix adaptés à la commercialisation des technologies et produits à faible émission de carbone (Groupe 1)	- Consultant
	12H00–13H00	PAUSE	
	13H00–14H00	Les types d'entreprises (Groupe 2)	- Consultant
	14H00–15H00	Les avantages et les inconvénients de la micro entreprise (Groupe 2)	- Consultant
	15H00–17H00	Les différents statuts juridiques et choix adaptés à la commercialisation des technologies et	- Consultant

		produits à faible émission de carbone (Groupe 2)	
Jour 5 11/12/2013	08H00-10H00	Les différents statuts juridiques et choix adaptés à la commercialisation des technologies et produits à faible émission de carbone (Groupe 1)	- Consultant
	10H00-12H00	Fiscalité de la micro entreprise (Groupe 1)	- Consultant
	12H00-13H00	PAUSE	
	13H00-15H00	Les différents statuts juridiques et choix adaptés à la commercialisation des technologies et produits à faible émission de carbone (Groupe 2)	- Consultant
	15H00-17H00	Fiscalité de la micro entreprise (Groupe 2)	- Consultant
Jour 6 12/12/2013	8H00-11H00	Fiscalité de la micro entreprise (Groupe 1)	- Consultant
	11H00-12H00	Formalité de création d'entreprise : cas des centres de formalité de création d'entreprise (CFCE) (Groupe 1)	- Consultant
	12H00-13H00	PAUSE	
	13H00-16H00	Fiscalité de la micro entreprise (Groupe 2)	- Consultant
	16H00-17H00	Formalité de création d'entreprise : cas des centres de formalité de création d'entreprise (CFCE) (Groupe 2)	- Consultant
Jour 7 21/01/2014	08H00-09H00	Notion introductive aux politiques et stratégies commerciales (Groupe 1)	- Consultant
	09H00-11H00	Elaboration d'un plan marketing et de distribution (Groupe 1)	- Consultant

	11H00–12H00	Techniques de négociation et vente applicable au secteur des énergies vertes (groupe 1)	- Consultant
	12H00–13H00	PAUSE	
	13H00–14H00	Notion introductive aux politiques et stratégies commerciales (Groupe 2)	- Consultant
	14H00–16H00	Elaboration d'un plan marketing et de distribution (Groupe 2)	- Consultant
	16H00–17H00	Techniques de négociation et vente applicable au secteur des énergies vertes (groupe 2)	- Consultant
Jour 8 22/01/2014	08H00–09H00	Définition du concept de gestion du personnel et termes liés (Groupe 1)	- Consultant
	09H00–12H00	Gestion du personnel dans une micro entreprise (Groupe 1)	- Consultant
	12H00–13H00	PAUSE	
	13H00–14H00	Définition du concept de gestion du personnel et termes liés (Groupe 2)	- Consultant
	14H00–17H00	Gestion du personnel dans une micro entreprise (Groupe 2)	- Consultant
Jour 9 23/01/2014	08H00–10H30	Gestion des risques et accidents dans une micro entreprise (Groupe 1)	- Consultant
	10H30–12H00	Gestion du temps (Groupe 1)	- Consultant
	12H00–13H00	PAUSE	
	13H00–15H30	Gestion des risques et accidents dans une micro entreprise (Groupe 2)	- Consultant
	15H30–17H00	Gestion du temps (Groupe 2)	- Consultant

Jour 10 18/02/2014	08H00-10H00	Gestion de la caisse et de la trésorerie (Groupe 1)	- Consultant
	10H00-12H00	Gestion des achats et des stocks (Groupe 1)	- Consultant
	12H00-13H00	PAUSE	
	13H00-15H00	Gestion de la caisse et de la trésorerie (Groupe 2)	- Consultant
	15H00-17H00	Gestion des achats et des stocks (Groupe 2)	- Consultant
Jour 11 19/02/2014	08H00-12H00	Elaboration d'un plan d'affaire (Groupe1)	- Consultant
	12H00-13H00	PAUSE	
	13H00-17H00	Elaboration d'un plan d'affaire (Groupe 2)	- Consultant
Jour 12 20/02/2014	08H00-10H00	Elaboration d'un plan d'affaire (Groupe 1 et 2)	- Consultant
	10H00-12H00	Mobilisation des ressources (Groupe 1 et 2)	- Consultant
	12H00-13H00	PAUSE	
	13H30-16H30	• Evaluation de la formation (Groupe 1 et 2) • Recueil des suggestions (Groupe 1 et 2) • Consolidation des acquis (Groupe 1 et 2) • Pérennisation de la formation (Groupe 1 et 2) • Plan de suivi de la formation (Groupe 1 et 2) • Remise des attestations de fin de formation. (Groupe 1 et 2) • Mot de fin	- Consultant - FCTV

2.2 Compte rendu des différentes sessions de formation

2.2.1 Compte rendu de la session de formation du 26 au 28 Novembre 2013

Le premier Atelier de formation initialement prévu du 19 au 21 novembre 2013 s'est finalement tenu du 26 au 28 novembre 2013 au Capitol Hôtel. Elle poursuivait deux objectifs majeurs :

- La présentation du projet « Low Carbon Energy » ;
- le développement des capacités managériales des micros entrepreneurs.

Cette session a commencé le 26 novembre 2013 avec quelques modalités pratiques de travail mise en place de façon consensuel entre les participants et les consultants pour la bonne marche de cette formation :

- Les téléphones doivent être éteints ou sous vibreur ;
- Le respect de la parole des autres ;
- La demande de la parole ;
- L'écoute et le respect des autres ;
- Le silence absolu pendant les exposés.

En outre des modalités suscitées, quelques attentes furent aussi énoncées par les participants dont les plus pertinentes sont :

- la maîtrise du management ;
- la connaissance des aspects spécifiques et techniques des produits à faible émission de carbone ;
- la compréhension du concept de partenariat.

A la suite de quoi, Monsieur Lucien Yoppa à procéder à la présentation du projet « Low Carbon Energy » et par ricochet l'échange sur les produits à faible émission de carbone.

Ensuite, nous avons procédé à la répartition des participants en deux groupes tout en interpellant les participants de chaque micro entreprise à avoir un représentant qui suivra entièrement la formation. Ce qui nous a conduit à avoir 25 participants au final dans le cadre de l'activité « Business Development Workshop ».

Ce même jour, les horaires de travail retenu ont été les suivants :

- **Premier groupe – matinée** : 08h à 12h avec une pause-repas de 30 minutes

- **Deuxième groupe – Après –midi** : 13h à 17h avec une pause-repas de 30 minutes.

Les deux journées suivantes à savoir les 27 et 28 Novembre 2013 furent consacrées au **module 2** et elles ont été animées entièrement par monsieur NYOUMI DIDIER assisté de monsieur TOUA RODRIGUE. Ce module intitulé **les stratégies de création d'une entreprise** comportant trois sous parties a été marqué par deux travaux en atelier :

- Le premier travail en atelier s'est réalisé lors de l'exposé de la première unité du deuxième module. Cela s'est fait sur une durée de trente (30) minutes et une restitution de vingt (20) minutes. Les participants regroupés en groupe de cinq ont donné leur point de vue sur la définition des concepts suivants : entrepreneuriat ; entrepreneurial ; entreprenant ; entrepreneur et entreprise. Il était question ici de familiariser les participants au langage de l'entreprise.
- Le deuxième travail en atelier fut réalisé juste avant l'amorce de la deuxième unité sur une durée de trente (30) minutes et une restitution de vingt (20) minutes. Dans cet atelier les participants regroupés toujours en cinq ont proposés selon leurs connaissances les étapes d'une opportunité d'affaire.

En dehors des différents travaux en atelier, il a été aussi proposé aux participants quelques exercices d'applications pour éclaircir les incompréhensions ou les zones d'ombres qui se présentaient lors de la formation.

Dans la troisième unité du deuxième module portant sur le développement et la gestion d'une relation de partenariat, il a été proposé aux participants un exercice portant sur la définition du concept de partenariat. En plus de cela, les participants devaient aussi citer les éléments qui caractérisent un contrat de partenariat. Il est aussi important de mentionner que chaque exercice était suivi d'une correction effectué d'abord par les participants à travers des tentatives de réponses et ensuite par le formateur pour éclaircir ou renchérir les réponses proposées par les participants.

Les deux modules prévus furent effectivement abordés dans leur ensemble comme l'indique le programme de formation.

La méthodologie participative utilisée par le formateur est à féliciter. En effet il a été question d'impliquer tous les participants dans les échanges de connaissances lors de la formation. Dans un autre pan de voile les différences scolaires ou de tout autre nature à faire naître les complexes d'infériorité ou de supériorité ont été remplacées par des relations amicales et un climat favorable pour une formation adéquate.

De manière générale cette première session s'est déroulée dans des conditions adéquates. Les participants ont respecté les règles qu'ils se sont fixées avec les formateurs et du côté administratif ; toutes les mesures ont été prises pour assurer la logistique. Que ce soit lors de la formation ou pendant la pause, les participants sont restés dans une harmonie familiale tout en restant attentifs à l'exposé du formateur.

Cette première session de formation a pris fin le 28 novembre 2013 et le rendez-vous a été pris pour la prochaine session qui s'est tenue du 10 au 12 décembre 2013 au Capitol Hôtel sis à Bépanda, Douala.



Image 1: Synthèse évaluation journalière session du 26 au 28 Novembre 2013

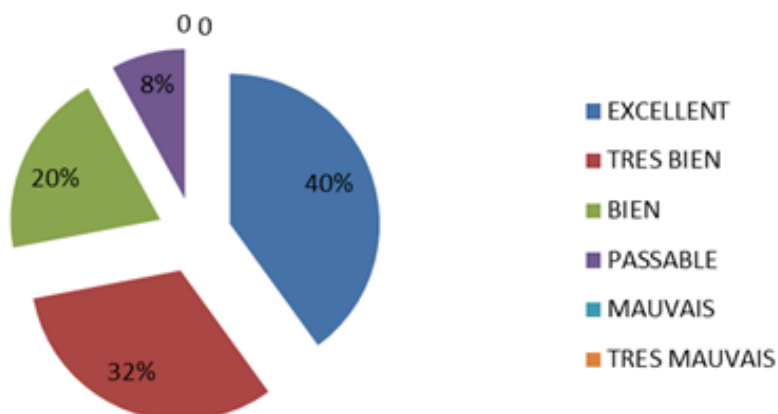


Figure 1: Baromètre d'humeur session I

2.2.2 Compte rendu de la session de formation du 10 au 12 Décembre 2013

La deuxième session de formation s'est tenue du 10 au 12 décembre au Capitol Hôtel. Cet atelier avait pour principal objectif, l'exposé du troisième module intitulé **les procédures administratives et fiscales**.

Le 10 décembre 2013, vingt-deux (22) structures étaient représentées. La séance de formation a commencé avec un retard de quarante (40) minutes plus précisément à 8h 42 minutes. Une minute de silence a été faite à l'honneur de Nelson Mandela. Après cela, il fut question pour les participants de faire un bref rappel des différentes notions et thèmes abordées lors de la session précédente.

La deuxième session proprement dite a commencé par un travail en atelier d'une durée de trente(30) minutes et une restitution de vingt(20) minutes. Il s'agissait dans cet atelier pour les participants regroupés en groupe de cinq(05) au maximum de faire une classification des entreprises selon les critères à leurs connaissances.

L'objectif recherché ici était de permettre aux participants de s'exprimer aisément sur des questions relatives à une entreprise (types, avantages et inconvénients).

Outre le travail en atelier, ce jour était aussi marqué par la correction de l'exercice d'application que le formateur avait laissé aux participants à la fin de la première session. Cet exercice portait sur les notions du module 2. Il était donc question pour les participants d'appréhender de manière **concrète** à travers cet exercice d'application, les grands thèmes abordés dans le module 2 des **Stratégies de création d'une entreprise**.

La formation s'est arrêtée ce jour, au troisième point du module 3 intitulé **les différents statuts juridiques et choix adaptés à la commercialisation des technologies et produits à faible émission de carbone**. A la fin de cette journée, une évaluation des participants fut faite par le formateur dans le but de donner à travers les résultats de cette évaluation des nouvelles orientations (modalités de séance comme le rapport de chaque atelier) à cette formation. Il est aussi important de signaler que l'on a observé lors de la première journée une forte prédominance des participants du groupe du matin qui étaient au nombre de douze(12) par rapport à ceux de l'après-midi qui s'élevaient au nombre de dix(10).

La deuxième séance, plus précisément le 11 décembre 2013, a commencé à 8h31 minutes. Le formateur a instauré la production des comptes rendus journaliers et à cet effet il a demandé à trois participants d'établir des rapports ou des comptes rendus de chaque journée de l'atelier de formation. Il s'agissait donc pour chacun des trois participants de produire des rapports journaliers des trois jours de formation de la première session. Après ce devoir de reporting, des petits exercices de relaxation furent effectués par les participants sous l'impulsion du formateur. Il était question d'essayer de réveiller certains qui présentaient des signes de fatigues. Ensuite, la notion de fiscalité fut abordée. Sur cette question, le formateur a contextualisé le problème de la fiscalité au Cameroun. L'exposé proprement dit sur cette question a été réalisé par **Martial Oden Bella**, Administrateur du **GIC BELLOMAR**. Sa méthodologie de travail lors de cet exposé était la suivante :

- Comprendre d'abord les préoccupations des participants sur la question de la fiscalité ;
- Leur proposer une technique à adopter pour mieux résoudre leurs différents problèmes.

Au niveau des préoccupations énoncées par les participants, en voici les plus pertinentes :

- Comment passer de l'impôt libératoire à la patente?
- La différence entre l'impôt libératoire et la patente
- Les avantages et les inconvénients de l'impôt libératoire et la patente
- Quelles sont les lois fiscales qui interviennent dans l'importation des produits solaires?

Après le recueil des préoccupations, un exercice d'application de trente (30) minutes fut donné aux participants groupés en cinq(05). Il s'agissait pour les participants dans cet exercice, de définir le concept de fiscalité, ensuite de dire s'il est important de payer les impôts enfin de ressortir l'impact de la fiscalité dans le développement du Cameroun.

Les résultats étaient transmis dans des papiers-conférences et un rapporteur de chaque groupe exposait les conclusions de son groupe. Selon **Martial Oden Bella**, il était question de faire beaucoup d'exercices relatifs à la fiscalité pour permettre non seulement aux participants d'avoir une idée sur cette notion mais aussi d'apprendre à présenter un exposé en public.

Le troisième jour de cette session a commencé à 08h40 minutes par un exercice de reporting. Il s'agissait de dire en bref ce qui s'est passé lors des jours 1 et 2. Le rapport de la première journée a été réalisé par **Ziffa Paterne Wilfried** représentant de la structure (**Tout Electric Giga**) alors que celui du jour 2 était sous l'initiative de **Mayo Tamgmo** commerciale à (**General Security**). Après les exercices de reporting, il s'est suivi la présentation du module 2 sur **les régimes de base, simplifié et réel**. Lors de cette séance, les participants sont revenus sur la question des spécificités propres à chaque régime (aspects fiscaux). Il a fallu une fois de plus l'intervention de **Martial Oden Bella** pour éclairer les participants sur ses notions. Il a une fois de plus démontré aux participants à travers des anecdotes et des récits de vie, l'attitude à prendre face aux agents d'impôt.

Après cette action, un exercice d'application fut donné aux participants. Il était question ici pour ces derniers de calculer ou de dégager la base de l'Impôt sur les Revenus des Personnes Physiques (**IRPP**) d'un commerçant du marché central du régime de base qui a réalisé un chiffre d'affaire de 50 millions au cours de l'exercice 2004. Il faut préciser que l'exercice était effectué en groupe et chaque groupe a désigné un rapporteur pour le compte rendu de leurs travaux. En effet, les participants ont eu du mal à comprendre les étapes du calcul de l'IRPP. Ceci étant, le formateur leur a signalé que la fiscalité est un domaine très large qui nécessite de longues études pour sa maîtrise complète. C'est pour cette raison qu'il a recommandé aux participants de maîtriser les régimes fiscaux qui correspondent à leur domaine d'activité.

A travers des exemples et des récits de vie, il a montré aux participants l'importance de la maîtrise des régimes fiscaux dans la commercialisation des produits verts. Comme autre recommandation, il a demandé aux participants de quitter l'impôt libératoire pour se diriger vers la patente. Bref, la séance était animée par des instants de discussion très riche entre les participants et le formateur. Ces discussions étaient le plus souvent marquées par des récits de vie ayant un rapport avec le sujet étudié. Comme tous les autres jours de la formation, une évaluation fut donnée aux participants.

Lors de cet atelier de formation, les participants étaient sérieux, soucieux d'apprendre de nouvelles thématiques surtout sur la question de la fiscalité. Nous avons des exemples similaires des participants qui interrogent à tour de rôle le formateur sur des questions ou notions qu'ils n'ont pas saisies.

Dans les aspects positifs de ce deuxième atelier, nous pouvons énumérer les techniques de transmissions de connaissances utilisées par les formateurs, les échanges interactifs et constructifs entre les participants marquées principalement par les récits de vie et les expériences vécues selon le sujet abordé.

Au niveau de la logistique, les participants ont adressé plusieurs critiques à l'endroit des jus disponibles pour leurs rafraichissements et ils ont préféré qu'on mette à leur disposition des produits brasseries du Cameroun au dépend de ceux de la compagnie source de vie.

En tenant compte de l'agenda de formation, il était question dans ce deuxième atelier d'aborder et terminer le troisième module de formation. Ce module fut effectivement exposé dans tout son ensemble.

Cette session de formation a pris fin à 17 heures le 12 décembre 2013 et un rendez-vous a été pris pour le prochain atelier de formation qui aura lieu du 21 au 23 janvier 2014 au Capitole Hôtel de Bépanda.



Image 2: Synthèse évaluation journalière session 10 au 12 Décembre 2013

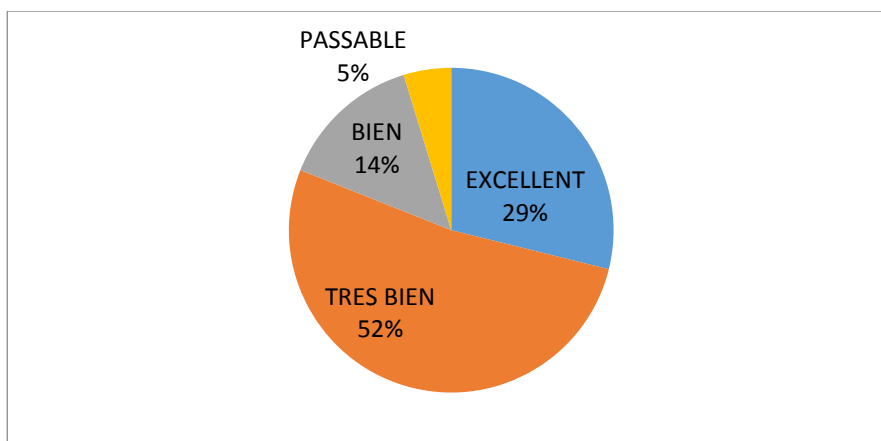


Figure 2: Baromètre d'humeur session 2

2.2.3 Compte rendu de la session de formation du 21 au 23 Janvier 2014

Le troisième atelier de formation s'est tenu du 21 au 23 janvier 2014 au Capitol Hôtel. Il était question dans cet atelier d'exposer le module 4 intitulé **stratégies marketing et politique de commercialisation des technologies et produits à faibles émission de carbone** et le module 5 intitulé **initiation à la gestion du personnel**. Les objectifs du troisième atelier furent le travail sur le marketing et l'initiation à la gestion des ressources humaines.

Le 21 janvier 2014, vingt (20) structures étaient présentes. Suite au retard des consultants et de certains participants, la séance fut introduite par Monsieur Lucien Yoppa qui son intervention présentait aux participants deux produits à faible émission de carbone à savoir un produit d'éclairage : **la lampe solaire TS 120** et un produit de cuisson le **Wonder bag**. Les participants ont donc eu l'occasion d'observer ces différents produits et de poser toutes les questions pouvant les aider à avoir une connaissance approfondie sur ces deux produits.

En guise d'illustration du Wonder bag, le Project Officer a gratifié l'assemblée d'une projection vidéo présentant l'utilisation du Wonder bag dans le cas pratique de la cuisson du riz et du haricot. Il a recommandé aux entrepreneurs de faire de recherche sur les sources d'approvisionnement de la matière phare du Wonder bag (type de tissu et le polystyrène) pour discussion lors du dernier atelier.

Les participants ont fort bien apprécié la technologie et souhaiteraient vivement passé à la formation pratique de fabrication et utilisation du Wonder bag.

A 9h00, un travail en atelier de trente (30) minutes et une restitution de vingt (20) minutes sur les termes : marketing, stratégie commerciale, politique commerciale et plan marketing.

Avant la restitution de ce travail en atelier, Monsieur **René Ekoué**, Responsable du pôle énergie renouvelable en Afrique Centrale de Schneider Electric a pris la parole pour donner plus amples informations sur la lampe **TS 120**. A titre d'illustration, il a démontré que cette lampe est incassable, elle s'adapte à l'eau et permet de recharger les téléphones portables. Sur ceux des questions ont été posées par le consultant **Didier Nyoumi** à Monsieur **René Ekoué** sur le prix de la lampe solaire **TS120** (sa durabilité, son mode d'utilisation et sa différence avec les produits solaires asiatiques), le responsable du pôle énergie renouvelable de Schneider en Afrique Centrale a précisé que la différence avec les produits asiatiques se situe au niveau de la qualité, l'efficacité et la durée de vie. Le prix se situe aux environs de Vingt-deux milles (22 000) francs CFA.

Sur la question de la durabilité du produit, il a précisé que la lampe a une durée de huit (08) ans et le panneau a une durée de quinze (15) ans. Les participants sont revenus sur la question du prix en estimant que la lampe coûte trop chère et que ce prix pouvait être un obstacle à la commercialisation de cette lampe.

Sur ce problème le consultant **Didier Nyoumi** les a expliqué que la connaissance d'un produit et de son importance peut les permettre de faire écouler facilement ce produit sur le marché. Il a aussi précisé que la valeur pratique et l'importance d'un produit valent mieux que son prix. Les discussions entre Schneider et la FCTV se poursuivront dans ce sens, question de trouver le juste prix a précisé le Project Officer de la FCTV.

Après ces échanges sur la lampe solaire **TS120**, l'on a assisté à la restitution du travail en atelier. Chaque rapporteur des différents groupes exposait les résultats de leur recherche et le consultant et les autres participants réagissaient en apportant des critiques ou en posant des questions sur des notions qu'ils n'ont pas comprises. De manière générale, durant le premier jour du troisième atelier les modules suivants ont été exposés : les notions introductives aux politiques et stratégies commerciales, l'élaboration d'un plan marketing et de distribution.

Le 22 janvier 2014, le second jour de l'atelier 3 a commencé à 08h10 minutes par le facilitateur **Rodrigue Toua**. Il a commencé son propos par un bref rappel des notions vues et exposées lors de la journée précédente. Il s'agissait aussi pour lui d'expliquer aux participants l'importance des notions du marketing apprises lors du premier jour dans l'évolution de leurs structures et dans la commercialisation des produits à faible émission de carbone. Il était question de faire des approches plus pratiques que théoriques dans l'appréhension des différentes notions liées au marketing. Ensuite, un exercice de dix(10) minutes fut donné aux participants. Dans cet exercice, les participants devaient rendre compte pour l'année 2014 des objectifs et des stratégies personnelles qu'ils se sont fixés pour la réussite de leurs entreprises. La réponse apportées par les participants ont été plus concrètes .En générale plusieurs participants ont suggéré qu'autours de cette année ils voulaient :

- Agrandir leurs structures en acquérant de nouveaux produits ;
- Chercher des partenariats ;
- Quitter de l'impôt libératoire à la patente.

Après cela, un autre exercice leur fut donné. Dans cet exercice, il leur a été demandé d'élaborer un plan marketing pour la commercialisation des produits verts, notamment le Wonder bag et la lampe solaire TS120. Les participants regroupés en groupe de cinq(05) devaient désigner un rapporteur pour chaque groupe pour exposer devant d'autres participants les résultats de leur recherche.

Ainsi lors de ce second jour du troisième atelier, la suite du troisième module et le quatrième furent abordé, le quatrième portait sur les techniques de négociations et de ventes applicables aux secteurs des énergies nouvelles et renouvelables.

Le troisième jour de l'atelier était consacré au module 5 intitulé **initiation à la gestion du personnel**. La première articulation intitulée **définition du concept de gestion du personnel et termes liés** fut présentée par Monsieur **Didier Nyoumi** ; la deuxième articulation intitulée **la gestion du temps** fut présentée par Monsieur **Rodrigue Toua** et la troisième articulation intitulée **la gestion des risques et accidents** fut exposée par Monsieur **Martial Oden Bella**.

De manière générale, ce module avait pour but de préparer les entrepreneurs sur les techniques efficaces de la gestion des ressources humaines.

Dans cette première partie, le consultant a tour à tour traité les grandes questions liées à la gestion du personnel à l'instar de l'importance du personnel dans une entreprise, les styles de commandement du personnel, les textes spécifiques régissant les relations de travail dans une entreprise, les organismes en relation avec le travail au Cameroun, les cotisations sociales obligatoires, le contrat du travail et la médiation et résolution des conflits.

La deuxième articulation fut exposée de manière interactive en s'appuyant sur des récits de vie ayant trait sur la notion du temps pour montrer aux participants l'importance et les différentes techniques aidant à mieux gérer le temps dans une entreprise.

La troisième articulation intitulée la gestion des risques et accidents a fait l'objet d'une projection vidéo portant sur les différentes méthodes adoptées face aux situations d'incendie dans une entreprise ou dans une maison. Il a été démontré l'importance d'avoir les numéros des services clés comme des hôpitaux et les services des sapeurs-pompiers. En plus de cela, Monsieur **Martial Oden Bella** a édifié les participants sur la manière d'alerter les sapeurs-pompiers. Les détails suivants méritent d'être évoqués lors de l'appel des sapeurs-pompiers :

- La localisation exacte ou la situation géographique ;
- Préciser son nom et son numéro de téléphone ;
- Préciser le type d'incendie.

Il faut aussi noter lors de cette session la présence du Coordonnateur National des Programmes de la FCTV, Monsieur **MOUAMFON Mama** dans la salle au troisième jour de formation. Dans sa prise de parole, il a précisé qu'il était question ici pour la Fondation Camerounaise de la Terre Vivante (FCTV) de donner aux structures en place des éléments nécessaires pouvant les aider à faire face à certains problèmes de la société (cas des arnaques rencontrées le plus souvent avec des agents de l'administration fiscale). Il s'est aussi exprimé sur la deuxième phase du projet qui consistera à promouvoir de manière effective, les produits à faible émission de carbone par le biais des participants. Le Coordonnateur les a aussi rassuré qu'il était important de faire jaillir en eux l'esprit d'entrepreneuriat nécessaire pour la

concrétisation des acquis de cette formation sur le terrain. Après cette prise de parole, l'on a assisté aux présentations et mots de bienvenue adressé par les participants au Coordonnateur National de la FCTV.

En tenant compte du programme de formation, le principal objectif lors de ce troisième atelier était d'aborder et terminer le quatrième et le cinquième module de la formation. Ces deux modules furent effectivement abordés dans leur ensemble.

Au cours de cet atelier, les participants ont construit un fichier qui comportait des informations utiles sur chaque participant. Parmi ses informations, nous pouvons citer :

- Le nom complet du participant
- Ses coordonnées téléphoniques ou électroniques
- Sa structure
- La localisation géographique de sa structure
- Les services offerts dans sa structure.

Comme aspects positifs de cet atelier nous pouvons énumérer les approches et exercices pratiques utilisés par le formateur dans le but de montrer aux l'importance des notions apprises lors de cette formation face aux réalités entrepreneuriales du terrain. En plus de cela nous pourrions noter le partenariat noué par les participants entre eux dans les échanges des services propres à leurs structures respectives.

Cette troisième session de formation a pris fin le 20 janvier 2014 à 16heurs 30 minutes et un rendez-vous a été pris pour le dernier atelier de formation qui aura lieu du 18 au 20 février 2014 au Capitole Hôtel.





Image 3: Synthèse évaluation journalière session du 21 au 23 Janvier 2013

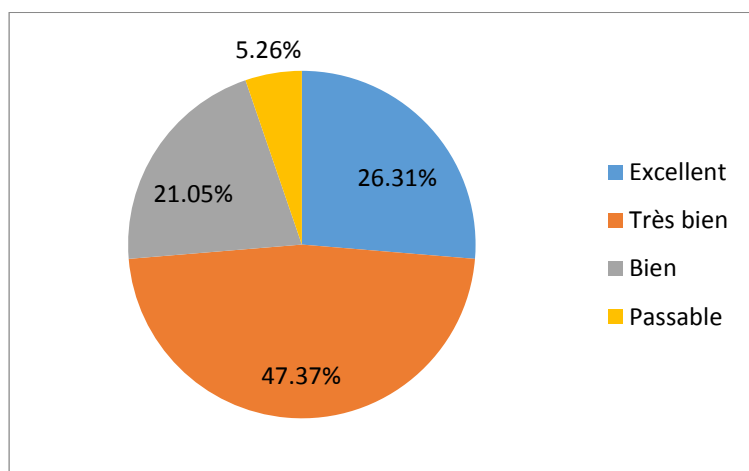


Figure 3: Baromètre d'humeur session 3

2.2.4 Compte rendu de la session de formation du 18 au 20 Février 2014

La quatrième et dernière session de formation s'est tenue du 18 au 20 Février 2014 au Capitoul Hôtel à Bépanda et portait sur le module 6 « Gestion comptable et financière d'une micro entreprise ». Cette session avait pour objet de donner aux participants des notions de base en comptabilité et de leur outiller au montage d'un plan d'affaire.

Le 18 Février 2014, La séance a débuté à 9 heures 05 minutes par les mots de bienvenue de Monsieur **Rodrigue Toua** et a profité de cet instant pour présenter monsieur **Mohaman Mourtala** Directeur Général de PACK FOODS SERVICE qui contribua aussi à la facilitation de cette session. Monsieur **Rodrigue Toua** a animé la gestion de la caisse et de la trésorerie, gestion des achats, gestion des stocks et la mobilisation ressources financières et Monsieur **Mohaman Mourtala**, l'élaboration d'un plan d'affaire.

Après cette mise au point les participants ont été regroupés en cinq pour un atelier de vingt (20) minutes avec une restitution de dix (10) minutes sur leur compréhension des termes suivant :

- Caisse ;
- Trésorerie ;
- Achat ;
- Stock.

Par la suite une restitution a été effectuée par chaque rapporteur de groupe, il s'est suivi des échanges entre les participants et l'animateur qui a conduit à une synthèse des différentes interventions par l'animateur et ainsi à une meilleure compréhension et appropriation des définitions par les différents participants.

Monsieur **Rodrigue Toua** a continué la séance par le développement des unités sur la gestion de la caisse et de la trésorerie, la gestion des achats et la gestion des stocks.

Ensuite un autre exercice en atelier a été donné aux participants et portait sur les opérations entrant en caisse ou en trésorerie. Les participants ont été groupés en cinq avec quinze (15) minutes de travail d'ensemble et dix (10) minutes de restitution.

Au terme de cette restitution faite par les participants et le formateur, la parole a été donnée à monsieur **Mohaman Mourtala** qui a brièvement introduit l'unité concernant l'élaboration d'un plan d'affaire et renvoyer les participants à demain pour la suite de l'exposé.

Le deuxième jour de cette session de formation à savoir le 19 Février 2014, a été tenu entièrement par Monsieur **Mohaman Mourtala**, il a d'abord fait une petite révision des différentes articulations de la journée précédente. Il a présenté le point sur la mobilisation des ressources financières et en insistant sur le fait que la recherche des sources de financement est primordial pour la mise en œuvre d'un plan d'affaire.

Faisant suite à cela, il a exposé les différentes rubriques nécessaires au montage et à l'élaboration d'un plan d'affaire.

Pour une meilleure compréhension de cette rubrique, un atelier sur l'élaboration d'un plan d'affaire sur la vente de cent (100) lampes solaires Schneider et de cinquante (50) Wonder bag de Douala a été donné aux participants réunis en groupe de cinq pour une durée de trente (40) minutes et une restitution de trente (40) minutes.

La restitution des travaux a commencé et les heures allouées étant dépassés, la restitution a été reportée à demain.

Le 20 février 2014 marquait la fin de nos quatre sessions de formation. La formation a commencé à 8 heures 30 minutes par une révision de la séance d'hier ensuite monsieur **Mohaman Mourtala** a continué avec la restitution de l'exercice de l'atelier de la veille. Un exemple de plan d'affaire a été remis par la suite à chaque participant comprenant comment le plan d'affaire est monté et les différentes incompréhensions ont été élucidées par l'animateur. En suivant ce modèle les participants ont pu travailler l'exercice de l'atelier et à l'issue des restitutions, monsieur **Mohaman Mourtala** a insisté sur le volet financier dans un travail d'ensemble où il a ressorti le tableau de trésorerie, le compte d'exploitation et le plan de financement à l'initial. L'exposé étant terminé vers 12 heures 30 minutes, nous sommes passés au restaurant de l'hôtel pour la pause déjeuner et revenus en salle une heure après pour la remise des attestations de formation.

Avant la remise des attestations de réussite, monsieur **Mohaman Mourtala** a demandé aux participants s'ils avaient des questions par rapport au projet « LOW CARBON ENERGY » de FCTV et que le Coordonnateur National des Programme de la FCTV au Cameroun Monsieur **MOUAMFON MAMA** était présent en salle pour cette cérémonie de clôture. Les participants ont présenté des inquiétudes sur la suite du projet concernant le financement de leur plan d'affaire et le suivi de leur activité.

Suite à l'énonciation de ces inquiétudes, le Project Officer à savoir monsieur **Lucien Yoppa**, a répondu que chaque entrepreneur devait monter son plan d'affaire et le déposer à FCTV qui sera étudier en vue de financement et pour le suivi il va assurer le relai avec les experts pour les différentes préoccupations des entrepreneurs.

Après cette intervention monsieur **MOUANFON MAMA** a pris la parole, il a félicité les participants qui ont tenu jusqu'à la fin car certains se sont arrêtés en chemin. Il a encouragé les participants à introduire dans leur plan d'affaire de nouveaux produits à faible émission de carbone. Après ces propos il a procédé à la remise des attestations de formation aux participants qui a été un moment émouvant. La formation a pris fin avec une photo de famille.



Image 4: Synthèse évaluation journalière session du 18 au 20 Février 2014

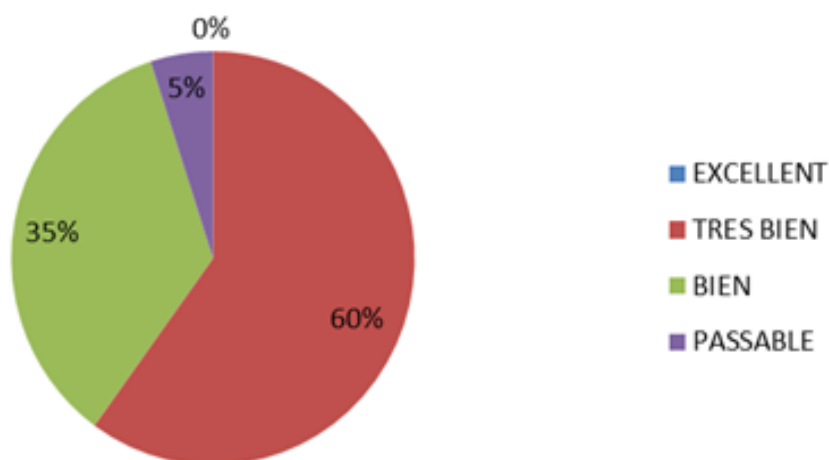


Figure 4: Baromètre d'humeur session 4

3 EVALUATION FINALE DE L'ATELIER DE FORMATION

1= Très satisfait

2= Satisfait

3= Insuffisant

4= Très insuffisant

Tableau 4: Evaluation Finale de l'atelier

Comment avez apprécié la formation ?	1	2	3	4
1- OBJECTIFS, ATTENTES, PROFIL				
Les objectifs de la formation étaient clairs et précis	12/20	8/20	1/20	0/20
Le contenu répondait bien à mes attentes	11/20	9/20	/20	/20
Le profil des participants était approprié	8/20	10/20	1/20	/20
2- METHODES PEDAGOGIQUES				
Il y avait équilibre entre la théorie et la pratique	3/20	12/20	1/20	/20
La méthodologie et les techniques utilisées facilitaient mon apprentissage	5/20	12/20	1/20	/20
Le matériel pédagogique utilisé était adéquat	8/20	10/20	2/20	/20
Les échanges étaient intenses et de qualité	7/20	11/20	1/20	/20
La présentation du contenu était claire	6/20	13/20	/20	/20
3- DUREE DE FORMATION				
Le nombre d'heures était suffisant	7/20	7/20	4/20	2/20
La durée de la formation était suffisante	4/20	6/20	4/20	4/20
4- QUALITE DE L'ANIMATION ET DE L'ENCADREMENT PEDAGOGIQUE				
Les formateurs étaient bien préparés	10/20	8/20	/20	/20
Les explications étaient claires et précises	10/20	8/20	1/20	/20
Les formateurs étaient attentifs et soucieux de répondre aux questions	15/20	5/20	/20	/20
5- ORGANISATION PRATIQUE				
L'accueil et l'ambiance étaient agréables	14/20	6/20	/20	/20
Le cadre était accueillant et adéquat	15/20	3/20	1/20	/20
Les équipements étaient adéquats	6/20	10/20	/20	/20
La pause-café et le rafraîchissement étaient appréciés	14/20	4/20	2/20	/20

3.1 Analyses des données et interprétation des fiches d'évaluation

Notre étude statistique est basée sur les fiches d'évaluations remplies par 20 participants en moyenne.

1. OBJECTIFS, ATTENTES, PROFIL

- a. 51% des participants sont très satisfaits des objectifs, des attentes et du profil des participants.
- b. 45% des participants sont satisfaits
- c. 3,3% des participants ne sont pas satisfait.

2. METHODES PEDAGOGIQUES

- a. 40% des participants sont très satisfaits des méthodes pédagogiques.
- b. 58% des participants affirment être satisfaits.
- c. 5% des participants affirment être insatisfait.

3. DUREE DE FORMATION

- a. 27,5% des participants sont très satisfaits de la durée de la formation.
- b. 32,5% affirment être satisfait.
- c. 20% ne sont pas satisfait de la durée de la formation et la qualifie d'insuffisante.
- d. 15% ne sont pas satisfait de la durée de la formation et la qualifie de très insuffisante.

4. QUALITE DE L'ANIMATION ET DE L'ENCADREMENT PEDAGOGIQUE

- a. 58,3% des participants sont très satisfaits de la qualité de l'animation.
- b. 35% des participants sont satisfaits.
- c. 1,6% pense que la qualité de l'animation était insuffisante.

5. ORGANISATION PRATIQUE

- a. 61,25% des participants sont très satisfaits de l'organisation pratique.
- b. 28,75% des participants sont satisfaits.
- c. 3,75% des participants pensent que l'organisation pratique est insuffisante.

4 SUGGESTIONS ET RECOMMANDATIONS

Pour un meilleur suivi et une pérennisation des acquis de la formation, nous suggérons que :

- Les participants soient organisés en un réseau des entrepreneurs pour la promotion des produits à faible émission de carbone dans les quartiers précaires de la ville de Douala ;
- Le suivi après formation prévu dans le cadre du projet « LOW CARBON ENERGY » soit effectif (business advisory service dans le cadre du montage d'un plan d'affaire de manière plus concise) ;
- Des informations pratiques sur l'approvisionnement des différents produits (prix d'achat, cout d'achat, fiches techniques de chaque fournisseur) soient mis à la disposition des participants ;
- Une copie de la loi des finances 2014 soit mis à la disposition des participants ;
- Une copie du code d'investissement soit mis à la disposition des participants ;
- Des ateliers pratiques sur l'utilisation des différents produits à commercialiser soient organisés ;
- Les participants aux différentes sessions de formation, bénéficient d'une assistance technique à la formalisation de leurs entreprises.

5 CONCLUSION GENERALE

A l'issue des différentes sessions de formation, nous pouvons affirmer que la FONDATION CAMEROUNAISE DE LA TERRE VIVANTE, dans le cadre de son projet « LOW CARBON ENERGY » dispose d'une vingtaine d'entrepreneurs ayant des capacités avérés aux développements de projets de commercialisation des produits à faible émission de carbone dans les quartiers précaires de la ville de Douala. Cependant pour que les objectifs du projet puissent être atteints, il est important que ces entrepreneurs puissent être bien encadré et accompagné sur le plan technique et financier à la concrétisation de leurs plans d'actions après formations ou projets d'entreprises.

6 ANNEXES


**FONDATION CAMEROUNAISE DE LA
TERRE VIVANTE**

Siege Social : Nouvelle Route Nkolbisson, B.P. 12763 Yaoundé, Cameroun ; Tel : (237) 22 70 69 75
Bureau de Douala : Carrefour Ange Raphael, près du Collège André Malraux ; Tel: (237) 33 20 94 32
E-mail: terrevivantecameroun@yahoo.fr ; **Web site:** www.fctvcameroun.org
Already 20 years of collaboration with Living Earth UK and working with support from national & international partners

FICHE DE PRESENCE

PROJET: Low Carbon Energy **DATE:** 19-02-2014
REUNION DE: Business Training Workshop (2^e jour) **LIEU:** Capital Hotel

N°	Noms et Prénoms/ Age	Structures	Titre ou Fonction	Contact (tel, email)	Signatures
1	DEMASSE NKEHOVONG P.R	3MELEET	Portenaie	75-28-84-31	
2	Koleuk Léonie	ETS de repi	Secrétaire	77-10-32-03	
3	TIEMENI N. CHRISTELLE	ETS de Rouge	ASSISTANTE de direction	78 61 63 80 95 47 85 94	
4	ZIFFA PATERNE	Tous ELECT	COMMERCE	70.87.47.96	
5	NJOYA AMIDOU	Electricien	D. G	74639801	
6	Ilagoun		Quintailleur	79 55 12 57	
7	MAYOTAMGMO	GENERAL SECURITY	COMMERCE	70707003	
8	GBETNKOM MAMOU DA	Céramique Carillonneur	D. G.	96 79 15 49 74 55 70 62	
9	NYA Apolinaire	Vente Matériel Plombier Electricien	Responsable	7777 99 83	
10	MACHA NOEL	Quintailleur TSOPMO	ASSISTANTE	99 84 00 70 50 67 46 26	
11	AZANTROP Eleber	MST	BG	94 98 98 09 75 65 67 89	
12	ZANGUE MARTIN	Marine Electricien	Assitant	70.51.52.47 99.61.38.36	
13	NDI Divine	Marine TSOPMO	ASSISTANTE	76682656	
14	Fru Celestine	Building material	D. G	76374925	
15	TIAM Alain Rousel	Quintailleur	D - G	96 79 02 00	
16	Kalbo Nkolou	Quintailleur	Gestionnaire	74278767	

Environmental Education, Community Forestry and Sustainable Management of Natural Resources.
 Programme d'Appui à l'Education Environnementale, à la Foresterie & Gestion Durable des Ressources

FCTV

FONDATION CAMEROUNAISE DE LA TERRE VIVANTE

Siege Social : Nouvelle Route Nkolbisson, B.P. 12763 Yaoundé, Cameroun ; Tel : (237) 22 70 69 75
 Bureau de Douala : Carrefour Ange Raphael, près du Collège André Malraux ; Tel: (237) 33 20 94 32
 E-mail: terrevivante@cameroun@yahoo.fr ; Web site: www.fctvcameroun.org

Already 20 years of collaboration with Living Earth UK and working with support from national & international partners

17	YOUNG Bernabe	Plomb ELECT	Res. Juridique	77 81 63 62	
18	JINGJO Napoleon	Building material	D.S	77 94 22 29	
19	NGANTCHOU CLAUVICE	NGANTCH CEPAMICS	P.C	70 94 03 61	
20	SILKADI ERNEST ELAISE	quincaillerie SIKADI	D.G	78 82 74 01 99 87 38 23	
21	LOWE Jules	Quincaillerie Lowe et Fils	D.G	76 36 78 88	
22	TIOKANG MATHURIN	chaudronnerie	M	98 85 73 35	

Image 5: Liste des participants effectifs