

ATELIER DE PARTICIPATION AUX ECHANGES D'EXPERIENCE ENTRE LES OP

Du 05 au 07 octobre 2006.

PROGRAMME

Introduction

- Présentation
- Horaire

I. Survol du niveau de réalisation des engagements pris a l'Atelier sur Fonsdev

II. Echange d'expériences sur les filières

III. Petite évaluation

IV. Conclusion

CHAPITRE I A SURVOL DU NIVEAU DE REALISATION DES ENGAGEMENTS SUR FONSDDEV

1.1 En rapport avec les outils

Les OP ayant participé aux ateliers précédents ont partagé leur expérience avec l'utilisation des outils facilitant l'échange de connaissances, plus particulièrement le Speed Sparren rebaptisé Malange en Tshikuba. C'est le seul outil pour lequel ils ont eu la traduction en Tshiluba. Ils ont également parlé de l'ACCES. Les deux ont clairement influencé leur manière de voir et de s'organiser au sein de leur OP. Même si le speed sparren n'est pas appliqué à la lettre, l'esprit d'écoute, de respect pour l'opinion des autres, y compris les femmes et jeunes, est pratiqué. Les sessions où chacun(e) reçoit le temps pour échanger, se concerter avec les autres et ainsi influencer la prise de décisions de l'organisation, sont nouvelles. Les expériences positives, à savoir que les avis de tous sont utiles pour mieux peser le pour et le contre des pratiques en cours et pour analyser les causes de la situation actuelle, renforcent la pratique du Malange. Malange vient du terme « elangu » qui signifie conseil. La tradition du Malange viendrait de la région de Kabinda et fut importée au royaume Kuba. Avant que les responsables ne prennent une décision ils demandent et écoutent de manière systématique les avis de chacun, même le plus petit.

ACCES n'est pas un outil proprement dit. Mais un concept qui permet de prendre conscience que chacun perçoit les choses (problèmes, défis et solutions) différemment sans que cela ne soit bon ou mal. Ceci permet de se mettre à l'écoute de l'autre même si on a reçu le mandat de responsable qui décide finalement seul. Voir un cas de différents points de vue et comparer différentes alternatives avant de prendre une décision donne quelques garanties que la décision sera meilleure. En plus cette pratique donne à chaque membre impliqué le sentiment qu'il/elle compte. Le membre n'est pas seulement client ou bénéficiaire mais participe à ou influence la gestion de l'OP ou du Fonsdev. Les OP/Fonsdev qui appliquent bien cette pratique voient le nombre de membres augmenter. Ceux-ci s'approprient l'organisation, cela devient leur affaire, et non seulement un service dont ils ne cherchent qu'à bénéficier.

L'aspect genre avait été bien développé lors des exercices sur l'ACCES. Il en est découlé une plus grande participation des femmes dans les prises de décision.

Le processus pour arriver ensemble à bien définir les qualités et le profil idéal d'un membre du comité de sensibilisation au sein d'un Fonsdev, n'a pas été appliqué dans les Fonsdev. Mais dorénavant les Fonsdev réfléchissent davantage si les candidats à des postes répondent au profil souhaité. C'est ainsi qu'ils ont modifié la composition de leurs comités et organes en intégrant des personnes adéquates.

*** Fonsdev Kindia**

Outils utilisée : Speed sparren

- Il y a eu l'augmentation de l'épargne, condition de travail répartition des tâches dans les commissions
- Création des initiatives de développement au sein du Fonsdev
- Expression libre des membres
- Amélioration de l'octroi et le remboursement de crédit

Procédure utilisée :

Au sein du Fonsdev à l'occasion de restitution. Chaque membre a écrit ce qu'il pense sur un bout de papier et s'est exprimé. Le cas traité était le non remboursement de crédit à temps. L'outil était utilisé par tous les membres du Fonsdev.

*** Fonsdev Tukombe**

Outils utilisée : Speed Sparren

Procédure :

- Vulgarisation

Constat :

- Il faut travailler avec un groupe restreint. Ils avaient impliqué tout le monde ce qui a pris trop de temps pour que chacun puisse échanger avec chacun.
- Transparence pour augmenter la confiance
- Le résultat est une meilleure écoute et acquisition de connaissances

Pour le président de Fonsdev Tukombe, il n'y a pas de différence entre l'ACCES et le Malange tout les deux se complètent.

*** Fonsdev Dibaya & OP ADT**

Outils : Malang et Accès

- Cas :**
- Retard de remboursement de crédit
 - Aptitude des responsables

Nous avons multiplié la sensibilisation avec l'outil Malange. Nous avons disposé les membres deux à deux pour traiter le cas du retard de remboursement et pour la fixation des critères de choix des responsables, renforcement de la sensibilisation et le suivi de crédit.

Résultat :

- Récupération de crédit
- Augmentation du nombre de membre et des épargnes

*** Fonsdev Munkanba**

Outils : Malange

Cas : Comment augmenter le nombre de membres à 175 et avoir 1.045.000fc d'épargne à terme.

Nous les avons regroupé 4 à 4 par groupe. Au par avant, on travaillaient avec les hommes seulement, mais dans le Malange et ACCES, nous avons vu que les femmes sont aussi concernées et nous les avons associé. Elle ont épargné et les autres femmes on même sollicité les crédits.

Leçons tirés de l'utilisation Malange ou Speed Sparren.

Le Malange comme décrit sur la fiche ne sert pas directement à la prise de décisions communes. C'est juste un moyen pour que chaque participant puisse avoir l'occasion de mûrir sa pensée. Bien sur que cela l'aidera à mieux s'exprimer en plénière en suite. C'est dans ce sens que les responsables l'ont utilisé dans leur Fonsdev respectives, dans l'esprit du Malange au sens traditionnel. Le Speed sparren peut donc être utilisé sans qu'il y ait un agenda commun. L'échange avec des personnes actives dans les mêmes domaines – donc aussi des personnes étrangères à l'association comme d'une autre Fonsdev – permet de recevoir des idées et réflexions utiles pour soi-même. Dans ce cas un échange avec trois ou quatre autres « collègues » est déjà suffisamment utile. Le faire avec beaucoup plus d'autres personnes le même jour n'apporte plus grand-chose. Il faut seulement veiller à mettre les participants deux à deux de manière qu'ils/elles rencontrent des personnes ayant un autre ACCES. La confrontation avec un tout autre point de vue est le plus fructueuse pour faire évoluer son propre point de vue. Echanger avec une personne qui a fait le même parcours et dont on sait d'avance qu'il épouse ses idées ne fait pas avancer.

1.2 EVALUATION D'EPARGNE / Tableaux de bord

Lors de l'atelier précédent un exercice consistait à présenter le tableau de bord des Fonsdev respectifs pour voir à quoi cela sert de collecter et traiter ces données. On avait voulu comprendre comment évoluent les épargnes au cours de l'année et par rapport aux différents types de membres pour mieux intervenir.

Il en est suivi une plus grande régularité dans l'envoi des fiches à INADES. Mais en général les responsables des Fonsdev, ne les ont pas analysés et INADES non plus n'a pas donné de feed back sur base de ces données.

C'est pourquoi on a repris l'exercice, bien que les Fonsdev ne s'y étaient pas préparées et n'avaient pas toutes les données. L'animateur d'INADES étant en congé, il n'a pas pu mettre non plus les fiches à leur disposition.

Fonsdev Kabinda Cas du sous Bureau Kipusha à 160 Km de Kabinda

Indicateurs	Fev. 06	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août 06
1. Membres Adhérents	18	32	37	40	53	63	68
Pers. Physiques	18	29	33	34	45	55	60
Homme	0	3	4	6	8	8	8
Femme	-	-	-	-	-	-	-
P. Morale	12	13	13	13	13	13	13
M.D	6	19	24	27	40	50	55
M.A	-	-	-	-	-	-	-
M.P							
2. Encours de l'épargne							
E.V	0	0	0.	0	0	0	0
E.T	10.600	72.596	120.451	426.678	465.978	493.936.	683.572
E.S	118.150	145.279	153.963	163.200	172.992	183.371	194.373
E.P	-	-	-	-	-	-	-
3. Crédits accordés							
Hommes	12	19	27	32	29	28	40
Femmes	-	12	02	05	03	02	01
Personnes morales	-	-	-	-	-	-	-
4. Encours de crédit	96.500	139.550	204.140	351.669	558.455	664.350	965.500
5. Encours de retard de remboursement	28.750	41.200	471.160	197.089	356.025	319.100	234.750
6. Taux d'intérêt							
E.S	6%						
E.T	6%	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem
E.P	10%						
7. Montant d'intérêt versé sur les épargnes	-	13.069	16.464	35.392	38.337	40.638	52.676
8. Montant d'intérêt reçus sur les crédits	-	21.784	27.441	58.987	63.897	67.731	87.795
9. Montant des produits de la caisse							
FA	1.500	2.800	2.500	12.500	9.300	5.000	2.500
CD	5.391	8.715	10.977	23.595	25.560	27.093	36.119
FD	-	300	-	-	3.100	1.400	2.100
Vente	-	-	-	-	-	-	-
10. Montant des dépenses de la caisse fonctionnement	1.600	300	2.200	6.000	1.700	-	2.750

Question

1. Vous octroyez le crédit aux non membres ?

R) Oui, mais qui sont parrainés par des membres, c.à d. qui s'engagent à rembourser à leur place en cas de défaillance.

2. Que faites – vous avec les clients qui sont insolvable

R) On a premièrement

- Le garde fou

- Nous prenons le notable le chef coutumier pour animer la population en cas de non paiement nous leur signalons et eux à leur tour vont conscientiser l'insolvable à payer.

- Nous avons les garanties, on ne donne pas le crédit aux pauvres.

3. Pour quoi les OP ne se sont pas fait membres du Fonsdev ?

R) C'est une question de sensibilisation et par manque de coffre fort les gens on peur de donner l'argent d'une association.

4. Pour quoi le nombre de femmes n'augmente pas

R) C'est très difficile pour elles d'adhérer :

- Les femmes ont peur de prendre de crédit
- Elles viennent seulement avec l'autorisation de leurs maris
- Elles n'acceptent pas rapidement le message.

5. En avril et juin il y a une forte augmentation des encours de retard !

R) En avril les gens attendent pour vendre les récoltes, les prix étant trop bas. En juin les parents ont besoin des fonds pour payer les minervalles sinon les élèves ne peuvent pas passer les examens d'Etat.

6. Vous ne faites pas l'épargne à vue ?

R) Cela est trop compliqué dans la situation actuelle. Pas de coffre fort pour sécuriser, pas de ressources pour assurer une permanence journalière. Les dépenses sont limitées au maximum. L'ensemble des épargnes repart sous forme de crédits. Il ne reste pratiquement rien en caisse.

Fonsdev Kindia

Indicateurs		Valeurs mai 2005	Septembre 2006
Membres (adhérents)	Personnes physiques (Total)	76	139
	Hommes	69	101
	Femmes	7	31
	Personnes morales		10
	M.D. (membre de droit)	8	33
	Hommes	8	27
	Femmes	-	06
	M.A. (membre actif) : Total	68	99
	Hommes	62	74
	Femmes	6	25
	M.P. (membre parrain/piston)	-	-
Encours de l'épargne	Epargne à vue	51.500fc	55.000fc
	Epargne à terme	74.100fc	714.000fc
	Epargne solidaire	107.800fc	492.000fc
	Epargne piston	-	-
Crédits accordés	Hommes	225.000fc	200.000fc
	Femmes	-	50.000fc
	Personnes morales	-	50.000fc
	Productifs	-	250.000fc
	Sociaux	-	50.000fc
	Total	225.000fc	300.000fc
Encours de crédit		225.000fc	1.200.000fc
Encours de retard de remboursement		-	900.000fc
Taux d'intérêt	Epargne solidaire	10%	10%
	Epargne à terme/E.P.	10%	5%
	Crédit	15%	20%
Montant d'intérêts versés sur les épargnes		12.482fc	61.400fc
Montant d'intérêts reçus sur les crédits		8.437,500fc	60.000fc
Montant des produits de la caisse	Frais d'adhésion	34.500fc	3.000fc
	Commissions diverses	-	-
	Frais de dossiers de crédit	1.200fc	10.500fc
	Vente (livrets, carnets et autres)	1.600fc	1.500fc
Montant des dépenses de la caisse	Fonctionnement	-	-
	Investissement	-	-
	Pertes	-	-
	Autres	--	-

	Dons et subventions non remboursables	-	-
	Juillet 2005	Juillet 2006	Août 2006.
Membres adhérents	76	130	132
Hommes	69	99	101
Femmes	7	31	31
Personne Morale	0	10	10
E.Vue	51.500fc	135.000fc	55.000fc
E.Terme	74.100fc	500.000fc	714.000fc
E.S	107.800fc	462.000	492.000fc
Crédit accordé	225.000fc	900.000fc	300.000fc
En cours de remboursement		900.000fc	1.200.000fc
Frais produits	2.800fc	11.500fc	1.500

Question

1. Pour quoi il y a toujours des chiffres ronds

R) Les chiffres ne sont pas toujours ronds

2. Pour quoi vous avez arrêté la situation de la caisse pour évaluer ?

R) Sa dépend de l'organisation, pour nous nous avons jugé bon d'arrêter afin de bien faire l'évaluation.

Fonsdev Dibaya

	Juin 2005	Septembre 2006	Décembre 2006
Personnes Physiques	69 / H = 63 F = 6	92 / H = 83 F = 9	110 / H = 90 F = 20
Personnes Morales	5	7	10
M.D	34/ H = 32 F = 2	59 / H = 55 F = 5	65 / H = 60 F = 5
M.A	35 / H = 32 F = 3	40 / H = 35 F = 5	50 / H = 43 F = 7
E.T	2	7 / 76.400fc	10
E.V	0	5 / 17.500 FC	25
E.S	34 / 523.000fc	59 / 1.249.310fc	65
C.A	4	54	60
H.E	4	50	55
F.E	0	4	6

On avait commencé avec un taux de 10 % /mensuel

Pour le moment le taux est de 20% / an

Question

1. Qu'allez-vous faire pour atteindre le nombre élevé de femmes au mois de décembre ?

R) Nous allons multiplier la sensibilisation.

Fonsdev Munkamba

Mai 2006	Septembre 2006	Décembre 2006
1. Personne Physique : 36	44	175
Homme = 30	30	100
Femme = 03	11	60
Personne morale 03	03	15
Membre de droit 18	21	
Homme = 13	15	
Femme = 4	06	
Personne morale 1	-	
2. Epargnes		Epargne total
E.A 4.000FC	8.220fc	1.045.000fc
E.T 21.100FC	48.100fc	
E.S 118.830FC	128.480fc	
3. Crédit Accordés 160.000	378.000fc	
Homme : 4		
Femme : 2		

Intérêt attendues 123.250fc

Question :

1. Qu'allez-vous faire pour atteindre le nombre et le chiffre élevé que vous avez envisagé ?
- R) Nous avons déjà de promesses de quelques membres.

Fonsdev Tukombe

Décembre 05	Septembre 06	Décembre 06	
246 Membre	Indicateurs / valeurs		Total : 1000
	Membre Adhérent Personne Phys. 4 H = 1 F = 3 Personne Mor. 1	250	700
41	M.D 1	42	
41	H = 1 F = 1 M.A 3	42	
164	H = 1 F = 2 M. parrain -	167	
75.000fc 263.000fc 464.000fc	Encours de l'épargne E .A 100.000fc ET 9.000.000fc ES 12.000.00fc EP Piston -	179.000fc 272.000fc	
20 Hommes 26 Femmes	Crédits accordés Hommes Femmes Personne morale – Sociaux Total -	20 26	
55.000	Encours de crédit Encours de retard de remboursement	55.000	
	Montant d'intérêt versé sur les épargnes		
	Montant d'intérêts reçus sur les crédits		
	Montant des produits de la caisse		
352.000fc	F. adhésion 9.000fc	361.00fc	
58.500fc	Commission diverse Frais de dossiers de crédit Vente (livrets, carnet et autres 4.500,00fc	63.000fc	
	Montant des dépenses de la caisse		
	Fonctionnement 400fc Investissement – Pertes Autres 600fc		

Leçons tirées sur la présentation des tableaux de bord

Chaque Fonsdev a présenté son tableau de bord pour permettre l'approfondissement des échanges sur base des faits objectifs et se rendre compte de l'évolution de activités de leur structure.

On y a tiré des leçons ci – après :

- Le nombre des femmes est inférieur par le fait que les maris n'autorisent pas facilement leurs épouses à devenir membres.
- Il est nécessaire d'appliquer le tableau de bord chaque mois et présenter ces données en maintenant les colonnes mensuelles afin de voir les tendances et exceptions.
- Eclater les nombres entre Homme & Femme à chaque niveau d'épargne et de crédit et non seulement le nombre de membres.
- Ajouter une rubrique avec le montant en caisse.
- Ajouter dans les produits le montant des pénalités encaissés.

- Distinguer les différents types des crédits au niveau des crédits accordés et taux de remboursement.
- Afficher le tableaux pour les douze mois dans le bureau du Fonsdev plus la colonne avec les objectifs qu'on s'était fixe pour fin décembre de l'année en cours. Remplir le tableau au fur et à mesure.

Les participants se sont engagés à élaborer un tel tableau à partir de ce mois de septembre 2006 et de continuer à le remplir mois après mois. Ils viendront avec le résultat lors de l'atelier suivant. Il est important qu'ils viennent également avec leurs premières analyses et non seulement les données. INADES suivra de près l'utilisation des tableaux de bords comme outil de gestion.

CHAPITRE II ECHANGE D'EXPERIENCES SUR FILIERES AGRICOLES

II.1 Identification des OP et leurs filières.

- **MCVK : Filière Maraîchère**
- **ROPLAM : Filière Niébé**
- **ATT : Filière Maraîchère**
- **ADT : Filière Niébé + Arachide**
- **ACB : Filière Maïs + Arachide**
- **UOPCM : Filière Maïs**
- **CEFDR (Centre d'Entraide et de Formation pour le Développement Rural) : Filière Maraîchère + Niébé**
- **UPACM (Union pour la Production Artistique – Agricole et Commerce de Mweka) : Filière Maïs**
- **UPAD (Union Paysanne pour l'Agriculture et le développement durable) : Filière : Arachide et niébé**

II.2 Travaux en carrefour

Consigne : Donnez les cas vécus positivement et négativement à chacune des trois niveaux :

Acquisition des intrants
Production
Commercialisation

A partir de cela partager ce qu'il n e faut pas faire, ce qui est conseillé de faire et ce qui constitue encore une recherche.

Des tableaux remplis il ressort que les délégués ont du mal à distinguer les expériences en tant que association, c. à d. des interventions menées de manière communautaire et qui ne pourraient pas être réalisées par des paysans individuellement d'une part et les expériences techniques (culturales). Ils ont du mal à partager le comment l'OP a été capable de faire la différence.

• **AMCVK : Filière Maraîchère**

	Conseiller	Déconseiller	En Recherche
1. AMONT / INTRANT	<ul style="list-style-type: none"> - Groupe de base – ménage – 10 m - Nombre de plate bandes / par ménage = 10 PLB fois 10 m = 100 PLB – 10Gr = 90 m - Dimension PLB 1.20 fois 10 m - Rendement : 2.500 fois 10 = 25.000. 5 ACHAT TNTRANTS : <ul style="list-style-type: none"> - Matériel oratoire : coupe, Binettes, Râteaux, Houes, Bêche, Pelles, Corde etc. - Ouverture de cantine de semences locales comme : Gombo, Amarantes Epinards etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Attentisme = Politique des mains tendus - Eviter le produit phytosanitaire dont on n'a pas la maîtrise - Eviter l'Amateurisme càd il faut être professionnels - Eviter l'Individualisme car l'union fait la force 	<ul style="list-style-type: none"> - Développer la technologie appropriée / Forgeron - Renforcement de capacité d'approvisionnement en intrant agricole - Développer de recherche pour le traitement de plate bande avec le produit locale (plante locale) - Exemples Marque rite (titonia) mélange + cendre sa donne l'insecticide locale qui tué (pucerons) - Piment + cendre + lutte chenille +
PRODUCTION	<ul style="list-style-type: none"> - Choix du terrain, préparation Drainage, Irrigation, défrichement, labour, hersage, dessouchages, délimite piquetage soulèvement de PLB préparation de germoirs, entretiens fertilisation Cycle Amaratus Variété sélectionné : <ul style="list-style-type: none"> - de façon locale - long pascal - mexicano - compostage, rotation, assolement. 15 jours : germoirs 16 jours : repiquage 35 jours : récolte + consommation + vente 75 jours fructification de semence 85 jour : récolte de semence de but	<ul style="list-style-type: none"> - Répétition d'une même culture sur une même plate bande - Eviter la récolte précoce - Eviter de travailler sur petite (superficie) moins de 5 PLB Exemple - Ne pas travailler sans objectifs 	<ul style="list-style-type: none"> - Champ école / cadre d'échange d'expérience - Titonia + Excrément de chèvre, des poules, lapin + cendre d'amande de noix = Amarante, choux de chine = de bon résultat - Légumes feuilles N (Azote) = Bon résultat pour légumes feuilles
COMMERCIALISATION	Eviter les intermédiaires entre producteurs et consommateurs Communication entre maraîchers et maraîchères.	Exemple : M. Kombua : botte 50fc M. Katoka : botte 20fc M. Kamilabi : botte 10fc M. Ngalakashi : botte 5fc Le prix - Eviter l'inégalité dans la fixation de prix	<ul style="list-style-type: none"> - Développer le marketing et organiser le marché commun de maraîchers et maraîchères de la ceinture verte de Kananga - Conservation - Transformation

• **ACB / Filière Maïs + Arachide**

	Conseiller	Déconseiller	En Recherche
AMONT INTRANTS	Matériels locaux semences de mêmes variétés Identification du paysan	Attentisme Mélange des variétés des semences	Identification des artisans locaux Maîtrise du traitement des semences Stockage, conservation Centre d'approvisionnement
PRODUCTION	<ul style="list-style-type: none"> - Sensibilisation - Choix de terrain et sol - Délimitation de champs - Agrandissement de superficie - Ristourne de travail en groupe de défrichage a la récolte 	Travail solitaire La répétition de la même culture sur le même endroit Période de soudure multiculture à la fois	<ul style="list-style-type: none"> - Produit phytosanitaire, - Maîtrise sur l'utilisation d'engrais verts - Sélection des semences lors des récoltes

	Conseiller	Déconseiller	En Recherche
	<ul style="list-style-type: none"> - Surveillance pour les semis en lignes - Rotation et assolement jachère - Utilisation d'engrais verts - Respect du calendrier agricole - Saison intermédiaire 	pendant une même saison	
AVAL COMMERCIALISATION	Regroupement des produits construction des greniers individuels et communautaire Entretien des routes de descente agricole	Vente précoce et anarchique	<ul style="list-style-type: none"> - Transformation - Marketing - Conservation - Preneur

UOPCM : Filière : Maïs

	Conseiller	Déconseiller	En Recherche
EN AMONT			Trouver des semences améliorées
PRODUCTION	<ul style="list-style-type: none"> - Regrouper les paysans (8-13) actifs, engagés et dévoués. - Se fixer des objectifs précis et clairs - Sensibilisation régulière - Respect du PA - Impliquer la femme à la gestion - Ouverture à des partenaires locaux et internationaux - Equilibre entre investissement collectif et investissement individuel - Bénéficier l'accompagnement des maisons de formation telle que l'IFCO 	<ul style="list-style-type: none"> - Mauvais choix des membres - Choix des (animateurs) gestionnaires incompetents (irresponsables) - Encourager l'attentisme - Manque de transparence 	Trouver des produits locaux de conservation de notre maïs
COMMERCIALISATION	<ul style="list-style-type: none"> - Regrouper les produits dans un dépôt - Fixer un seuil de production par membre et par OP - Avoir un comité de commercialisation et un règlement souple - faire le Marketing 	<ul style="list-style-type: none"> - Détournement des objectifs - Vente précoce 	<ul style="list-style-type: none"> - Disposer des moyens autonomes d'évacuation et de stockage (vélos, véhicule, baleinière, moto ...)

UNION ROPLAM / MUNKAMBA : Filière Niébé

	Conseiller	Déconseiller	En Recherche
AMONT / INTRANTS	<ul style="list-style-type: none"> - Accompagnement des OP membres dans le processus de niébé - Poursuivre les OP membre - Promouvoir les OP semencières - Former les OP membres dans le processus de production de niébé - Conservation des produits 	<ul style="list-style-type: none"> - Evité les semences de tout venant - Evité d'associé de niébé avec d'autre culture 	Nos propres semences
PRODUCTION	<ul style="list-style-type: none"> - Elargir les superficies - Suivre les étapes de travail càd labour hersage semis à temps (calendrier agricole) - respect de l'écartement selon différente variété, 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas faire de petits champs - Manque des semences approprié - Non respect de la technique culturale 	Ecartement convenable
COMMERCIALISATION	<ul style="list-style-type: none"> - Changement de système de vente de méka en Kg - Conservation de produit en attendant le marché 	<ul style="list-style-type: none"> - Evité de faire le marché locale - Vente précoce Dépôt à domicile 	Chercher le marché pouvant venir acheter les produits sur place

• **CEFDR à Tshisenge / Tshimpidinga : Filière Maraîchère + Niébé**

	Conseiller	Déconseiller	En Recherche
AMONT / INTRANT	nous cultivons les aubergines ? les piments et les niébé ces cultures donnent un bon rendements cette filière est bonne pour la durée éphémère entre les semis et les récoltes nous avons respecté le calendrier de semis qui commence du 1 Février au 15 Mars, les drainages étaient réussis moins de 50 cm de profondeur les niébé : comme la semis est faite en ligne et sur un grand champ nous espérons un bon rendement nous pratiquons le système de culture par hectare	Suite aux conseilles recueillis lors de l'Atelier des maraîchers tenus à l'IFCO Nous identifions d'autres groupes pour les cultures de choix de céleris, et autre pour l'année 2007 Pour le niébé, nous animons aussi les groupes pour la multiplication de leurs champs, pour augmenter le rendement	Nos groupes cherchent des semences de maraîchers des arrosoirs, des bottes et les produits de traitement pour nos cultures Nous préférons relancer le système de traction bovine pour agrandir nos champs.
PRODUCTION	Notre besoin est de conserver quelques semences pour l'année prochaine	Les aubergines semées tôt (avant cette date) ne donneront qu'un mauvais rendement	Nous cherchons d'autres groupes (OP) qui peuvent se rejoindre à nous pour travailler.
COMMERCIALISATION	A Tshimpidinga les mamans viennent chercher nos produits chez nous.	Quand les mamans viennent acheter nos produits, elles les achètent à moins cher par rapport aux produits expédier en ville	Nous cherchons un moyen de transport de notre récolte Aussi deux bœufs pour relancer la traction bovine pour le transport.

ATT LAC LOMBA / Tshilenge : Filière Arachide

	Conseiller	Déconseiller	Recherche
INTRANT	- Sensibilisation des membres - Respect du calendrier agricole - Choix des semences - Achat des semences facilité par les cotisations des membres selon un montant	- Non respect du calendrier agricole - Utilisation des produits phytosanitaires	- Semences améliorées - Tracteur - Traction bovine
PRODUCTION	- Elargissement des superficies - Récolte à temps voulu - Rotation : manioc arachide, haricot vert, stockage - Travail en commun (Tshiovo) - Labour Semi Récolte	- Travail sur les petites superficies - Polyculture - Répétition de la même filière sur le même champ.	- Augmentation de la production - Rotation des cultures - Plantation des Acacia, Titonia
COMMERCIALISATION	Vente en commun	Vente précoce (à la récolte	- Transport (champs – maison - marché - Accès libre au Fonsdev.

• **UPADD / Filière : Niébé et Arachide**

	Conseiller	Déconseiller	En Recherche
AMONT / INTRANT	<ul style="list-style-type: none"> - Choix de terrain - Choix de semence - Elargir les étendues - Respecter le calendrier agricole * défrichage * semi * sarclage 	Répétition des cultures	<ul style="list-style-type: none"> - Semences de qualité - La traction
PRODUCTION	<ul style="list-style-type: none"> - Récolter à temps - Bien stocker Les membres récoltent ensemble les produits du champ	<ul style="list-style-type: none"> - Vendre à la récolte - Vendre à compte goutte - Vendre seul 	<ul style="list-style-type: none"> - Augmentation de la production
COMMERCIALISATION	<ul style="list-style-type: none"> - Vendre ensemble - Faire un projet 	<ul style="list-style-type: none"> - Faire les achats à crédit / le troc 	Donner aux paysans l'accès au Fonsdev pour obtenir le crédit

A D T / Filière : Arachide + niébé

	Conseiller	Déconseiller	En Recherche
INTRANT	Arachide <ul style="list-style-type: none"> - Porteuse - Travail en groupe - Semer à temps et en ligne Faire des grands champ superficie : 40 / 20 30 /30 Niébé <ul style="list-style-type: none"> - écartement - porteuse - semi en ligne - travail en groupe 	<ul style="list-style-type: none"> - Éviter la paresse Ne pas travailler individuellement	Comment trouver les semences améliorées
PRODUCTION	<ul style="list-style-type: none"> - Prévenir la conservation (grainier) 	Récolter au moment opportun	<ul style="list-style-type: none"> - Comment évacuer les produits vers le marché le plus rentable
COMMERCIALISATION	<ul style="list-style-type: none"> - Vendre pendant la période de semis 	Ne pas vendre pendant la période de la récolte	Comment faciliter l'évacuation (transport)

UPACM Filière Maïs

INTRANT

L'UPACM un certain nombre de ses AP recevaient des semences de Caritas à travers le BDD / Mweka

Constat : ces semence ne poussaient presque pas à cause d'avoir trop durer et jusqu'à perdre le pouvoir germinatif. La semence de maïs blancs envoyée par BCECO à travers toujours BDD qui poussé bien n'est pas tout estimée par les paysans qui préfèrent la race jaune

Néanmoins, l'AP NGANY – ORANGES distribue à toutes les autres les jeunes plantes d'orangers et l'AP CENTRE TATETCH donne des noix de coco à planter pour répondre à la préoccupation de l'union d'avoir des plantes durables

PRODUCTION

La saison B qui vient de passer était un essai pour UPACM qui n'a qu'une année. Nous étions butés à des difficultés de conflits champêtres pour les AP de l'axe centre – Mueka

La récolte n'était bien gérée chaque AP récolté et vendait à son temps et sa manière

Solution d'union

A) toutes les AP sans forêt où il n'y a des réserves de la forêt parce que jadis la cité de Mueka était composée des agents et fonctionnaires qui n'avaient pas besoin des champs d'où le législateur n'en avait pas prévu.

B) le conseil d'administration a déterminé pour cette saison A la superficie de 2 ha par AP ce qui donne aujourd'hui plus de 45 ha et la vente sera faite sur autorisation de président et dans des marchés bien choisis après études

C) l'association des Bayanda est exemptée de faire les champs pour le grand rôle qu'elle va jouer dans l'évacuation des produits agricoles des autres AP

COMMERCIALISATION

A ce niveau 2 difficultés nous font obstacles

a) le prix : les maïs blancs appelés Dibuti sont négligés sur le marché par rapport à d'autres appelés maillot jaune

Les prix bas ont découragé les membres

b) manque de dépôts (greniers communautaires et des moyens de transport des produits, nous a fait manquer le contrôle sur la récolte et le % à céder à l'union

C'est un problème que nous étudions avec le REPAD ces jours, afin de bien vendre les produits de la saison A

Vision

L'UPACM a comme vision autopromotions dans tous ses axes et tous ses domaines d'intervention. D'où

a) libération des cultures dans les champs pour parvenir à dénicher une ou deux cultures principales pour l'UPACM d'ici 2007

b) libération des ventes dans les marchés autorisés pour aboutir à un marché commun pendant sa période de la hausse de prix

c) bénéficier tout partage inter – union et formations INADES pour une base théorique solide.

Conclusions générales

Si l'Op veut intervenir sur l'approche filière, cela implique que l'on peut travailler en même temps sur neuf domaines (3x3). Selon les particularités de chaque filière ces neuf domaines ne sont pas toutes aussi importants, mais une analyse de leurs effets sur la rentabilité s'impose afin de déterminer les priorités d'intervention. Les commerçants risquent autrement d'écumer la marge bénéficiaire en vendant des intrants avec un rapport qualité/prix faible ou en achetant à moindre prix. D'autre part, il y a la concurrence qui fait que les paysans membres des OP doivent atteindre une productivité optimale. C'est l'ensemble donc qu'il faut analyser et chercher des solutions innovantes appropriées et particulières à la filière considérée.

- Les intrants externes. (engrais, semences, produits phyto, main d'œuvre saisonnière, crédits campagne, etc... Il s'agit des intrants que le producteur doit acquérir en dehors de son exploitation parce qu'il n'en dispose pas. En plus de la dépendance que cela entraîne, elles ont un coût monétaire important. Elle influence le degré d'endettement.
 - L'OP peut aider à ce que le paysan aille accès à l'intrant le plus indiqué par rapport à la culture et à l'exploitation ainsi que la garantie de qualité conforme. (taux de germination, engrais sans sable, etc...)
 - L'intrant doit être effectivement disponible au moment voulu et en quantité voulue. (expl ; trop peu de semences par r apport au champ préparé ou en retard de la période de semis)
 - Prix d'achat honnête en rapport avec son coût de production et son impact.
- La productivité ou rendement dans l'exploitation par rapport à cette culture/élevage. La production se fait dans les exploitations familiales, à titre individuel. :
 - L'OP, à travers ses vulgarisateurs, aide le paysan à bien choisir la qualité des ressources propres que l'exploitant engage dans cette filière. Choix des terrains fertiles, rotations, drainage, etc...
 - La force de travail dont il dispose (motivation et compétences)
 - Capacités managériales (capacité gestion d'une intervention en définissant les objectifs ou résultats visés, la méthode et les moyens pour y parvenir)) et capacité d'intégration dans l'ensemble des productions)

- La vente des récoltes sur le marché. Ecoulement. L'OP peut aider le paysan par une action commune à
 - Garantir la qualité du produit par rapport aux préférences du client. La bonne réputation du produit fait vendre plus cher.
 - La quantité ou volume par rapport aux systèmes de commercialisation (détail ou grossiste, le commerçant se déplacera plus facilement s'il est sûr de trouver à un endroit les quantités pour remplir son camion)
 - Le pouvoir de négociation. (être informé des prix de détail, savoir mobiliser une majorité, savoir attendre, vendre en période de pénurie....)

CHAPITRE III Evaluation

La présence de délégués de OP qui n'ont pas participé aux ateliers est à éviter. Soit on les invite plus tôt et on les met à hauteur et on leur fournit toute la documentation pour qu'ils s'imprègnent tant soit peu des acquis des autres. Soit ils ne sont là que comme observateurs. Mais leur laisser la latitude de poser des questions de compréhension qui prennent du temps et retardent ainsi les progrès de l'atelier n'est pas une option très efficace.

Il y a eu peu ou pas de suivi des acquis des ateliers précédents par INADES. Ainsi les restitutions ont été de qualité diverses, surtout que les rapports et leur traduction ont été disponibles tardivement.

Les participants doivent mieux pouvoir se préparer aux ateliers. Ils doivent connaître les données qu'ils doivent amener.

Reprendre au début le règlement d'ordre, surtout en ce qui concerne la pris de parole et l'écoute. Les délégués ont souvent la tendance de présenter ce qu'ils font comme étant bien et non ouvert aux questions critiques des autres. De l'autre coté certaines questions, impliquent déjà un jugement avant d'avoir essayé de comprendre le comment et le pourquoi, ce qui pousse l'autre à la défensive.

Prévoir un mécanisme pour canaliser les questions d'information que certains participants ont, mais qui sortent du sujet traité ou qui ne concernent que les nouveaux venus. Les traiter en plénière ralentit tout le processus prévu. Donc les noter clairement et donner du temps pour s'inscrire dans des groupes de partage.

Annexe partage sur les Fonsdev :

Caisse rurale permanente d'épargne de crédit de Tshimpidingi

Explication :

C'est en lisant les documents de l'INADES que nous avons eu l'idée de créer une caisse rural d'épargne depuis 2000 pour donner des crédit aux villageois, nous avons commencé avec 5 personnes qui ont souscrit la somme de 13 \$ chacun, don 10\$ part social et 3\$ pour le fonctionnement du bureau. Et cela a bien marché. Nous n'avons jamais participé à un Atelier d'échange d'expérience.

Difficulté :

Le demande des gens de crédit surpassé les avoirs de la caisse.

Question :

1. Comment vous accordez le crédit au gens qui ne sont pas membres ?
- R. Nous donnons le crédit à ceux qui épargne chez nous même ceux qui ne sont pas membre

Procédure :

- 24 personnes réparties en trois groupes d'échanges.

Résultats : Intégration des femmes dans Fonsdev 11 femmes sur 45 membres épargnant 45.000fc.

*** ACB**

- Pour installer Fonsdev
- Organisation des 2changes (Tukombe)

*** ATT / Fonsdev**

Outils : Accès & Malange

Résultat : Comité 10 membres

Procédure : Sensibilisation

Difficultés : gestion de Fonsdev respectives

- Achat coffre fort
- Implantation de Fonsdev dans d'autres villages.

*** Fonsdev Bongo**

Question

1. Pour quoi vous aviez transformé les OP en Fonsdev ?
S) Non les OP ne sont pas transformé en Fonsdev.
2. Quel profil avez-vous utilisé pour avoir une bonne sensibilisation ?
R) Nous donnons l'occasion aux membres de s'exprimer

Difficultés

- Demander la garantie, nous n'avons pas de dépôt pour garder les histoires des clients

Question :

1. que ce que vous faite en cas de non remboursement ?
R) Nous envoyons une commission de justice et paix

Procédure :

- Ouverture des champs pour avoir le fond de déroulement

Outils utilisé : Malange

Nous avons 4 axes

- **Axe Bongo**
- **Axe Bongo Bena Makima**
- **Axe Bongo Kabue**
- **Axe Bongo**

Cas : comment sensibiliser les membres

Résultats :

- Amélioration de la manière de sensibilisation de l'UOPCM de l'UPACM
- Elargissement du rayon d'action de l'UOPCM
- Augmentation du nombre des membres des l'UOPCM

*** Fonsdev Kabinda**

8 Axes avec 6 bureaux et 22 sous bureau

Outils : Malange (Elangu : Conseil)

Procédure : réunion de restitution

Chez nous avant de donner un crédit, nous obligeons nos client de déposer 1/3 de la somme demandée avant de prendre le crédit

Partagé les présents en trois groupes selon leur fonction dans leur union : Président, Secrétaire et Trésorier. Chaque groupe son cas :

- **Les présidents :** Que faire pour fonctionner le Fonsdev ?
- **Les Trésoriers :** Que faire pour remplir les document comptables et bien garder l'argent ?
- **Le secrétaire :** Que faire pour avoir les document et bien les remplir ?

Question

1. Comment vous faites la gestion de tous les 22 bureaux ?
R) Chaque bureau est autonome mais la coordination est à Kabinda centre
2. Où est ce que vous trouvez les moyens de transport ?
R) C'est l'UPAAD qui paye pour nous.

Résultats :

- Texte de base
- Augmentation de l'épargne dans certains bureaux

Difficultés : pas des outils de gestions imprimés,

chantalmbuyi2002@yahoo.fr;

jbmaganga@caramail.com ; inadeskas@yahoo.fr

martinkambak@yahoo.fr;