

Rapport d'autoévaluation assistée du GIC TerrEspoir Cameroun



**Mbouo-Bandjoun
20 février - 2 mars 2018**

**Claude Nwafo
Consultant CIPCRE/SECAAR**

Sommaire

Sigles et abréviations.....	4
1- Introduction	5
1.1- Brève présentation du GIC TerrEspoir.....	5
1.2- Objectifs de l'autoévaluation.....	6
1.3- Méthodologie appliquée.....	6
1.4- Principaux constats et recommandations.....	7
1.5- Activités prioritaires 2019.....	10
2- Atelier d'autoévaluation	11
2.1- Journée du Mercredi 27 février 2019	11
2.2- Journée du Jeudi 28 février 2019	12
2.2.1- Recueil des attentes et des craintes des participants.....	12
2.2.2- Règlement de l'atelier :.....	13
2.2.3- Thème 1 : Production.....	15
2.2.4- Thème 2 : Commercialisation.....	23
2.3- Journée du Vendredi 1er mars 2019	29
2.3.1- Thème 3 : Vie associative.....	29
2.3.2- Thème 4 : Autoévaluation du système de microcrédit.....	37
2.3.3- Visite du Centre polyvalent de formation (CPF) de Mbouo-Bandjoun.....	39
2.4- Journée du Samedi 2 mars 2019	40
2.4.1- Définition des axes du plan d'action triennal (PAT) 2019-2021.....	41
2.4.2- Evaluation de l'atelier.....	43
Annexes	44
Annexe 1 : Termes de référence de l'autoévaluation assistée.....	45
Annexe 2 : Itinéraire de la mission.....	48
Annexe 3 : Visites de terrain : personnes rencontrées.....	49
Annexe 4 : Programme de l'atelier.....	51
Annexe 5 : Liste de présence à l'atelier.....	52
Annexe 6 : Méditation d'ouverture de l'atelier par le pasteur Nyamsi Louis Lopez.....	53

Annexe 7 : Méditation de clôture de l'atelier par le pasteur Nyamsi Louis Lopez	54
Annexe 8 : Mot d'introduction de Christophe Reymond	55
Annexe 9 : Visualisation des attentes et des craintes des participants	57
Annexe 10 : Questionnaire d'entretien	58
Annexe 11: Procédure de transformation du groupe d'initiative commune (GIC) en société Coopérative	61
Annexe 12 : Statistiques de production 2017	63
Annexe 13 : Statistiques de production 2018	65
Annexe 14 : Statistiques de commercialisation à l'export de 2015 à 2018	67
Annexe 15 : Liste des formations reçues de 2016 à 2018	69
Annexe 16 : Documents consultés	70
Annexe 17 : Situation du microcrédit au 31 décembre 2019	71
Annexe 18 : Rapport de la rencontre préparatoire de l'atelier d'autoévaluation	72
Annexe 19 : Rapport de la séance de travail avec GAKOMO	74



Chefin Elisabeth, cultivatrice d'ananas certifié bio à Nlohe

Sigles et abréviations

ADC	Aéroports du Cameroun
AG	Assemblée générale
BUCO	Bureau de coordination
CEAS	Centre écologique Albert Schweitzer
COLEACP	Comité de liaison Europe-Afrique-Caraïbe-Pacifique
CPF	Centre polyvalent de formation
FEDEVACO	Fédération vaudoise de coopération
FIAC	Foire internationale des affaires et du commerce de Douala
FLO	Fairtrade labelling organisation
GADD	Groupement d'appui pour le développement durable de Dschang
GIC	Groupe d'initiative commune
HACCP	Hazard analysis critical control point
MINADER	Ministère de l'agriculture et du développement rural
RHORTICAM	Réseau des horticulteurs du Cameroun
SCOOPCA	Société coopérative avec conseil d'administration
SCOOPS	Société coopérative simplifiée
SECAAR	Service chrétien d'appui à l'animation rurale
SEPO	Succès-Echec-Potentiel-Obstacle
SN	Brussels Airlines
TE	TerrEspoir

1- Introduction

1.1- Brève présentation du GIC TerrEspoir

Le groupe d'initiative commune TerrEspoir a tenu son assemblée constitutive le 27 août 1994. Il est inscrit au registre des COOP/GIC sous le numéro LT/GP/25/0629 du 29 avril 1995. Il vise trois objectifs : (1) l'amélioration des revenus de ses membres par la juste rétribution des fruits de son travail et la minimisation des coûts de production ; (2) la promotion de l'agriculture biologique ; (3) la commercialisation équitable des produits agricoles et d'élevage de ses membres sur les marchés alternatifs nationaux et internationaux, Sud - Sud ou Sud – Nord.

Le GIC compte à ce jour environ 120 membres réparties dans quatre zones géographiques :

- zone 1 : départements du Wouri, de la Sanaga Maritime et du Fako ;
siège : Douala ;
- zone 2 : départements du Mungo et du Sud-Ouest ; siège Njombé ;
- zone 3 : du Haut MKam, des Hauts plateaux, du Koung Khi et de la Mifi ; siège : Bandjoun ;
- zone 4 : départements des Mbamboutos ; siège : Toumaka.

Le GIC est structuré en quatre organes : (1) une assemblée des membres, (2) des comités régionaux ; (3) un comité de gestion de six membres et (4) un bureau de coordination. Selon les statuts (article7), le comité de gestion est l'organe exécutif du GIC TerrEspoir. L'article 8 définit le bureau de coordination comme un organe mis en place par le comité de gestion, pour exécuter les décisions de celui-ci. Une petite équipe de trois permanents (une coordinatrice, un chargé d'export, un chauffeur) travaille au quotidien au sein du bureau de coordination. L'équipe est renforcée par un chargé de suivi des agriculteurs à mi-temps et des tâcherons dont les services sont loués pour le conditionnement des produits agricoles.

Une quarantaine de produits agricoles sont commercialisés frais ou séchés par le GIC dont 15 à 20 % de la production des membres à l'export. Les produits les plus vendus sont : l'ananas, l'avocat, la banane, le fruit de la passion, la lime, la papaye, le safou. Les quantités de produits exportés, les chiffres d'affaires réalisés et les résultats d'exploitation des quatre dernières années sont résumés dans le tableau ci-dessous¹ :

	Export (kg)	Chiffre d'affaires (FCFA)	Résultat d'exploitation (FCFA)
2015	119 940	79 255 545	- 2 529 414
2016	113 682	77 375 075	- 5 980 648
2017	112 654	71 769 405	- 6 230 528
2018	105 858	66 173 839	n.d.

¹ Voir les détails des statistiques de production aux annexes 12 et 13 et les statistiques de commercialisation à l'annexe 14 .

1.2- Objectifs de l'autoévaluation

Les objectifs de l'autoévaluation, après la revue des termes de références² par les parties prenantes (bureau de coordination, comité de gestion, délégation de la Fondation TerrEspoir Suisse, consultant) se déclinent deux principaux points :

1. Faire l'état des lieux des activités de production, de commercialisation, de la vie associative, du système de microcrédit, et proposer des solutions d'amélioration.
2. Elaborer les axes du plan d'action triennal 2019 - 2021 et définir les actions prioritaires à mener au cours de l'année 2019.

1.3- Méthodologie appliquée

Nombre d'activités ont été menées dans le cadre de l'autoévaluation. une enquête auprès des membres du GIC, l'exploitation documentaire, des réunions préparatoires, des visites de terrain, et un atelier de trois jours. Le questionnaire d'enquête a été rempli par une soixantaine de personnes (membres à la base, membre du comité de gestion, personnel). Voir annexe 10. La liste des documents consultés figure à l'annexe 14.

La plus importante des rencontres préparatoires a eu lieu le 22 février 2019 au siège du GIC TerrEspoir à Ngodi Bakoko (Douala). Elle a réuni l'équipe du bureau de coordination, les membres du comité de gestion, une délégation de quatre personnes de la Fondation TerrEspoir Suisse, et le consultant SECAAR. Au cours de la rencontre les TdR et le programme détaillé de l'autoévaluation ont été revus et harmonisés. Voir le compte-rendu de la rencontre à l'annexe 18.

Le 23 février 2019, une séance de travail a eu lieu avec les co-fondateurs de GAKOMO, une entreprise de commerce électronique de produits agricoles, de droit suisse. Le but de la séance de travail était de mieux connaître l'entreprise GAKOMO et de réfléchir sur partenariat commercial amorcé entre GAKOMO-TerrEspoir. Lire le compte-rendu de la séance de travail à l'annexe 19.

Les visites de terrain ont conduit la délégation de la Fondation TerrEspoir Suisse, le consultant SECAAR et le chargé de suivi du GIC successivement dans la zone 2 (Djombé et Loum), la zone 3 (Tsessè et Mbouo), la zone 4 (Toumaka et Kombou). Au total, 57 membres du GIC ont été rencontrés. Voir la liste des personnes rencontrées à l'annexe 3.

L'atelier d'autoévaluation s'est tenu au CPF de Mbouo-Bandjoun du 28 février au 2 mars 2019. En plus des participants à la rencontre préparatoire du 22 février 2019, l'atelier a réuni trente membres du GIC TerrEspoir. Les

² Lire les termes de références à l'annexe 1.

participants étaient choisis par zone et par filière. Les comités de zone étaient ainsi représentés : zone 1 : 5 personnes ; zone 2 : 8 personnes ; zone 3 : 9 personnes ; zone 4 : 8 personnes. Quant aux filières, la répartition était la suivante : ananas : 4 personnes ; avocat : 7 personnes ; banane : 3 personnes ; papaye : 3 personnes ; fruit de la passion : 3 personnes ; mangues : 2 personnes ; canne à sucre : 1 personne ; chips de plantain : 1 personnes ; sécheurs : 6 personnes. Voir la liste de présence à l'annexe 5.

L'atelier s'est déroulé en six séquences pendant lesquelles ont été évalués (i) la production, (ii) la commercialisation, (iii) la vie associative et (iv) le système de microcrédit. A l'issue de l'exercice d'autoévaluation, les leçons apprises ont été prises en compte dans (v) la définition des axes du plan d'action triennal 2019-2021 et des actions prioritaires 2019. (vi) la visite du CPF a été un moment d'échanges de bonnes pratiques en matière de culture et de mise en marché de produits bio. Voir le programme détaillé de l'atelier à l'annexe 4. Les séquences se sont déroulées de manière participative alternativement en groupes de travail et en plénière. L'outil SEPO a été utilisé pour l'autoévaluation. Les résultats de l'enquête auprès des membres ont complété les travaux de groupe. Une synthèse des deux activités a été réalisée pour chaque séquence d'autoévaluation.

1.4- Principaux constats et recommandations

Les principaux constats et recommandations issus de l'atelier d'autoévaluation sont les suivants :

Principaux constats

Production :

1. Les concepts de norme, de label et de qualité sont insuffisamment appropriés par les membres du GIC TerrEspoir.
2. Les garantis de la qualité et de la régularité de mise en marché des produits des membres ne sont assurés. Cas de la mangue et du fruit de la passion en 2018.
3. Le potentiel de production n'est pas suffisamment valorisé (fruit de la passion, arachide, production de jus de fruit...)

Commercialisation :

1. Les quantités de produits exportés en Suisse et le chiffre d'affaires baissent d'année en année (de 161 532 kg en 2009 à 105 538 kg en 2018). Le déficit d'exploitation du GIC augmente concomitamment d'année en année (de -2 539 414 FCFA en 2015 à - 6 230 528 FCFA en 2017). Les prix du marché stagnent. Les quotas attribués aux membres diminuent. Ce qui affecte les revenus ou le pouvoir d'achat de ces derniers
2. Le GIC TerrEspoir a peu de clients, aussi bien au Nord qu'au Sud. Pendant l'enquête, la majorité des membres ont affirmé commercialiser moins de 25 % de leur production à travers le GIC.

3. Le présentation des produits (emballages) n'a pas varié depuis des années (hormis le Caba).

Vie associative :

1. Le processus de changement de statut du GIC en société coopérative avec conseil d'administration, démarré en 2014 est inachevé.
2. Nombre de membres du GIC et de responsables élus ne connaissent pas leurs droits et devoirs ainsi que leurs rôles et responsabilités ; ne maîtrisent pas les textes de base du GIC (statuts et règlements). Cette méconnaissance est une source de conflits entre les membres et les responsables élus (bureau de zone, comité de gestion), entre les responsables élus (comité de gestion) et le personnel (bureau de coordination).
3. Les femmes et les jeunes sont faiblement représentés, voire absents des organes de décision du GIC. Les membres sont vieillissants.
4. Le choix des responsables est un sujet à controverses dans le GIC.

Système de microcrédit :

1. Les conditions d'octroi et les modalités de remboursement définis dans le règlement financier du GIC sont insuffisamment vulgarisés auprès des membres et du personnel du GIC.
2. Le taux d'intérêt fixé à 5 % dans le règlement financier n'est pas systématiquement appliqué.
3. Les crédits de groupe ne marchent pas.
4. Le cumul des microcrédits non remboursés est de 2 287 750 FCFA. Ces créances sont détenues par 9 membres (Tetso Jean Claude, Kouothang, Kamga André, Simo Florence, Gueho Joseph, Nanfack Simon, Djoufack Raoul, Guedia etienne, Guedia Joseph) et un groupe communautaire à Toumaka. Voir détails à l'annexe 17.

Principales recommandations

Production :

1. Informer et former régulièrement les membres sur les concepts de norme, de label et de qualité en lien avec la charte de TerrEspoir et veiller à leur application.
2. Partager les bonnes pratiques en matière d'agriculture biologique avec d'autres structures camerounaises tels que le Centre polyvalent de formation (CPF) de Mbouo-Bandjoun, le Groupement d'appui pour le développement durable de Dschang (GADD), etc. Explorer le processus de certification bio par le Système participatif de garantie locale (SPGL) dans le but du développement du marché Sud-Sud.

3. Réhabiliter les unités de séchage. Développer un modèle-type de séchoir qui garantisse une qualité et une norme uniformes de produits séchés. Equiper les unités de séchage de soudes-sacs sous vide.

Commercialisation :

1. Améliorer la commercialisation Sud-Nord par le respect des normes de qualité et de production et la régularité de l'offre des produits
2. Améliorer la commercialisation Sud-Sud par la vente directe au siège de TerrEspoir le jeudi à Douala, l'échange de produits entre les régions, la prospection des clients locaux grâce à whatsapp/Facebook, la participation aux foires, le développement d'une unité de production de jus de fruits
3. Faire la recherche de nouveaux marchés par la prospection auprès des hôtels et des services traiteurs, la participation aux foires agroalimentaires, la prospection des événements tels que mariage, etc., à travers les réseaux sociaux (whatsapp/Facebook)
4. Créer d'autres présentations de produits (attrayants) pour des clients avec un grand pouvoir d'achat (hôtels..) par l'amélioration du conditionnement des fruits séchés (emballages), la proposition des plateaux de fruits, la production de fruits confis, etc.

Vie associative :

1. Poursuivre le processus de changement de statut du GIC en société coopérative avec conseil d'administration en se référant au document à l'annexe 11.
2. Le changement de statut aura des implications sur les organes actuels du GIC. Conformément à la loi OHADA, le comité de gestion mutera en conseil d'administration avec des fonctions d'orientation et de gestion. Sa fonction de contrôle sera déléguée au comité de surveillance. Le bureau de coordination sera transformé en direction et assurera la gestion quotidienne avec des responsabilités renforcées.
3. Mettre à niveau les textes de base du GIC TerrEspoir pour se conformer à la nouvelle législation coopérative OHADA.
4. Informer et former permanemment les membres sur leurs droits et devoirs et les responsables élus sur leurs rôles et responsabilités.
5. Revoir la fréquence, la composition et les modalités de participation à l'assemblée générale.
6. Revoir le procédure des élections (conditions et délai des candidatures, représentativité des zones, intégration des jeunes et des femmes dans les organes de décision, élections à deux tours...).

Systeme de microcredit :

1. Taux d'intérêt à revoir par le bureau de coordination et le comité de gestion (5 %/an ou 10 %/an)
2. Durée maximale de remboursement : 18 mois
3. Plafond du montant du microcredit : 500 000 FCFA
4. Garanties :
 - Livraison des produits des membres
 - Microprojet du membre en cours (déjà démarré)
 - Maitrise de l'itinéraire technique par le membre
5. Conditions d'octroi (voir le règlement financier)

1.5- Activités prioritaires 2019

Dix activités prioritaires ont été définies au cours de l'atelier :

1. Mise en place d'une parcelle de démonstration de la culture du fruit de la passion
2. Formation des membres en agriculture durable
3. Si financement papaye bio, budget à faire rapidement en 2019
4. Préparation des statuts
5. Préparation des nouveaux cahiers des charges
6. Marché du jeudi vert à renforcer à Douala
7. Participation aux foires agricoles et alimentaires
8. Poursuivre les démarches de certification
9. Mettre en place le conseil des sages
10. Finaliser le contrat avec GAKOMO

2- Atelier d'autoévaluation

2.1- Journée du Mercredi 27 février 2019

Les participants sont arrivés au Centre polyvalent de formation de Mbouo-Bandjoun dans l'après-midi du mercredi 27 février 2019. Ils ont rejoint la salle de l'atelier après le repas de 19 h. Le mot de bienvenue est prononcé par Jean Bosco Tchankwé, contrôleur financier du GIC, en l'absence du délégué empêché. La parole est ensuite donnée à chaque participant pour se présenter. Voir la liste de présence à l'annexe 5. Puis Christophe Reymond situe les enjeux de l'atelier en ces termes : "Si TerrEspoir a rencontré de nombreuses victoires et a acquis une énorme expérience et une belle crédibilité, vous n'êtes pas sans savoir qu'elle traverse actuellement une grave crise institutionnelle. Votre Comité de gestion est d'une grande fragilité et les difficultés de dialogue avec le bureau exécutif sont connues de tous. Dans ce sombre tableau, vient encore se caser d'autres faiblesses dont la difficulté du GIC à répondre aux exigences du marché suisse en matière de label et de qualité. Corollaire de tout cela : la perte de marchés et la chute du chiffre d'affaires qui fragilisent les finances du GIC et TerrEspoir Suisse. Bref si l'on continue dans cette voie, on va directement dans le mur. Ces trois jours sont une occasion unique de mettre à plat les choses et de redémarrer sur de nouvelles bases." Lire tout le texte Christophe à l'annexe 9. Claude Nwafo, facilitateur de l'atelier, présente le programme de l'atelier. Voir annexe 4.

On procède ensuite à la répartition des groupes de travail et à la désignation des modérateurs et des rapporteurs. En fonction des filières, quatre groupes sont composés : (1) Producteurs d'ananas et de papayes, (2) Producteurs de mangues et d'avocats, (3) Sécheurs de fruits et autres (4) Producteurs de la banane, du fruit de la passion et des avocats.



Préparation des papayes pour l'export

2.2- Journée du Jeudi 28 février 2019

L'atelier démarre à 8 h 30 par un chant entonné par Blanche Djou, coordinatrice du GIC TerrEspoir. Le pasteur Louis Lopez Nyamsi, conseiller spirituel du GIC TerrEspoir, fait la méditation et la prière. Il s'inspire du texte 2 Thessaloniens 3 : 10 - 18 pour donner des conseils sur la vertu du travail. Lire toute le texte de la méditation à l'annexe 7.

La séquence suivante de l'atelier est consacrée au recueil des attentes et des craintes des participants.

2.2.1- Recueil des attentes et des craintes des participants

Attentes	Craintes
<ul style="list-style-type: none"> - Que tous les maux qui minent TerrEspoir soient débattus - Que dieu bénisse TerreEspoir - Que ce séminaire se déroule dans la justice et la clarté - Réorganisation des dirigeants du GIC Terrespoir - Que les cahiers des charge de chaque responsable soient bien définis - Le changement et la justice - Changer la mentalité des membres pour que toute les idées convergent vers la même direction - Espère de bons résultats - Définition du rôle de chacun - Définir l'organigramme de terrespoir - Un changement de comportement à tous les niveaux - Réussite totale de l'atelier - Position du membre à la retraite - Réorganiser le GIC dans l'ensemble - Respect critères écologique et bio pour l'ananas et la papaye - Que nous produisions de bons fruits pour être récompensés - Renforcement des relations entre les membres du GIC - Renforcement de la confiance entre TerrEspoir Suisse et TerrEspoir Cameroun - Former les membres sur leurs rôles 	<ul style="list-style-type: none"> - Egoïsme - Que les démons reviennent encore à la tête de terrespoir - Si nous ne saisissons pas l'importance de ce séminaire - Que la structure se ferme - Non a la fermeture du GIC - Le choix des administrateurs n'est pas objectif - Que terrespoir Cameroun et terrespoir suisse se ferme - Que les intérêts égoïstes nous font perdre ce GIC - Dispersion des membres et perte du marché - Recherche de solutions interne - Les égoïstes forment encore un bloc pour détruire TerrEspoir - Que les employés ne dominent pas les membres - Non au mauvais travail - Chute de TerrEspoir - Perdre le partenariat - La mafia et la calomnie - La disparition de terrespoir - Que les membres ne participent pas activement - Que les résolutions prises ici ne soient pas mise en pratique - Que certains membres détournent le GIC pour leur compte - Division à Terrespoir - Que les égoïstes reviennent a la tête du GIC TerrEspoir

Attentes	Craintes
<ul style="list-style-type: none"> - Qu'il y ait un changement dans notre GIC - Sortir les membres de l'ignorance et les faire connaître leurs droits - Qui est le comité de gestion ? qui est personnel ? - Que tous les points du programme soient débattus avec enthousiasme - Que les membres de TerrEspoir retrouvent courage et ambition - Etre éclairer sur nos ignorances - La transparence - Que les points fixés sur les élections soient bien discutés - Que la structure ait un rebond possible - Pouvoir résoudre nos problèmes de production et de commercialisation par nous mêmes - Ouverture des portes - Le changement - Que le membre reconnaisse sa position 	<ul style="list-style-type: none"> - Que certains points ne soient pas abordés - Que le membre ne connaisse pas son rôle - Non atteinte des objectifs

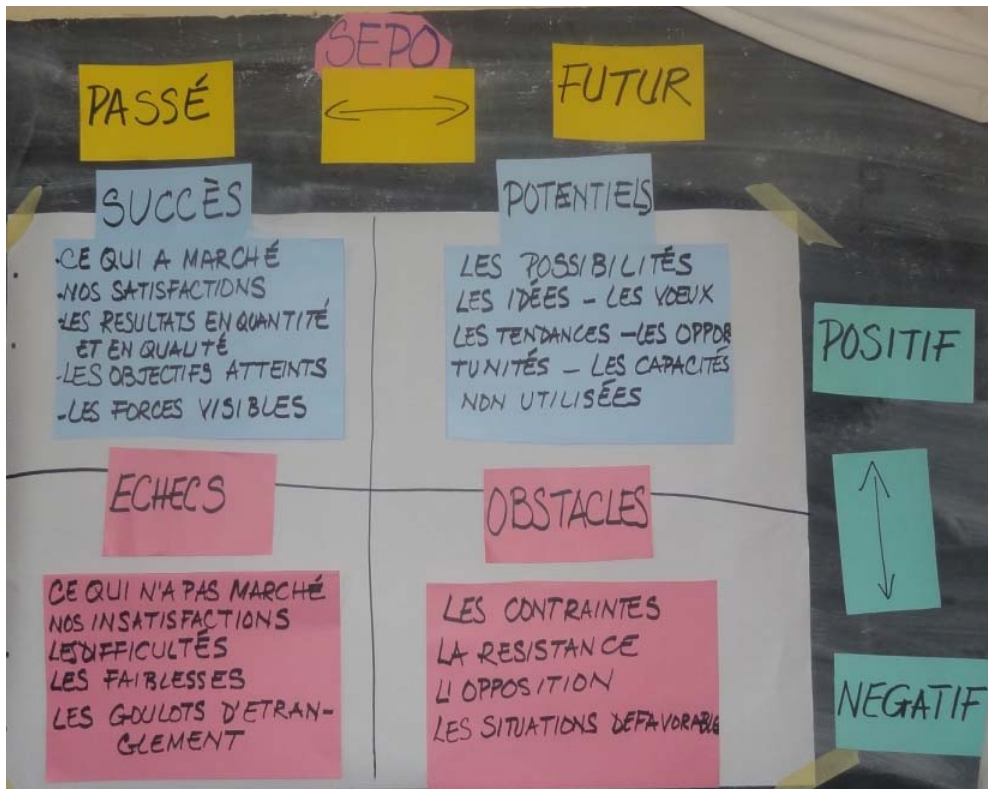
Un règlement de l'atelier est adopté par les participants

2.2.2- Règlement de l'atelier :

1. Mettre le téléphone sur vibreur
2. Eviter les sorties intempestives
3. Respecter le temps
4. Demander la parole avant de parler
5. Ne pas interrompre celui qui parle
6. Utiliser le "Je" pas le "Tu"

La journée du jeudi 28 février 2019 est consacrée à deux thèmes : la production et la commercialisation. Dans les groupes de travail, les participants réfléchissent sur les thèmes à l'aide de l'outil SEPO et répondent aux questions préparées par l'équipe d'animation. En plénière les travaux des groupes sont complétés par la restitution des résultats de l'enquête auprès des membres.

L'outil SEPO est présenté par le facilitateur comme suit :



Séance de travail en groupe

2.2.3- Thème 1 : Production

a) Questions de travail en groupe

1- Objectif qualité et écologie : proposer uniquement des produits bio ou respectant le cahier des charges de la Charte fin 2023. Quelle est la situation actuelle (état des lieux) par filière ?

Comment sensibiliser / former les membres aux normes, aux labels, à la qualité et à son acceptation/appropriation ?

2- Il faut renouveler la gamme des produits transformés pour séduire la clientèle.

Comment développer ces nouveaux produits et comment financer ce développement ?

3- Les fruits frais TerrEspoir sont excellents et ont trouvé une clientèle qui a accepté de payer pour cette qualité. Toutefois on entend que les producteurs ne sont pas très satisfaits du prix qui leur est payé. Les clients en Suisse ne paieront pas plus car la concurrence est là, de moindre qualité peut-être mais nous sommes à la limite de ce qui peut être demandé. Il faut donc trouver d'autres solutions.

Comment améliorer le revenu du producteur sans augmenter le prix de vente à TerrEspoir Suisse (p.ex augmenter la valeur ajoutée) ?

4- Comment améliorer le potentiel de production du GIC TerrEspoir (fruit de la passion, arachide...) ?

5- Les clients suisses comprennent que parfois un fruit peut être abimé ou qu'une commande ne soit pas complète. C'est par amitié qu'ils ne disent rien. Lorsque ca se répète trop fréquemment c'est TE qui perd sa crédibilité et risque de perdre de la clientèle.

Comment garantir la qualité et la régularité d'approvisionnement de nos produits ?

b) Répartition des groupes de travail

Groupe 1 : Producteurs d'ananas et de papayes

1. Chefin Elise (modératrice)
2. Fokou Raoul (rapporteur)
3. Gueho Joseph
4. Simeu Denise
5. Ntchankoue Bosco
6. Foka André
7. Magni Pauline
8. Christophe Reymond (facilitateur)

Groupe 2 : Producteurs de mangues et d'avocats

1. NKetchoua Fabrice (modérateur)
2. Kamta Patrice (rapporteur)

3. Pepiho Martin
4. Mekontso Raymond
5. Ngunu Andrew
6. Majoua Jeanne
7. Ngouekewo
8. Kenne Sarah
9. Tiwa Guyrlain (facilitateur)

Groupe 3 : Sêcheurs de fruits et autres

1. Simo Florence (modérateur)
2. Lontio Bernadette (rapporteur)
3. Tokam Désiré
4. Foadjo Augustin
5. Henang Helene
6. Noubissi Jeanne D'Arc
7. Foting Felipe
8. André Kissling (facilitateur)

Groupe 4 : Producteurs de la banane, du fruit de la passion et des avocats

1. Tadah Martin (modérateur)
2. Gambou Elise
3. Koudoum Marie
4. Wabo Fulbert
5. Gamgo Thérèse
6. Fosso Rigobert
7. Simo Joseph
8. Claude Nwafo (facilitateur)

A l'aide de l'outil SEPO, chaque groupe réfléchit sur les succès, les échecs, les potentiels et les obstacles de la production agricole. Puis, tous les groupes répondent à la question 1. Le groupe 1 traite la question 2 ; le groupe 2, la question 3 ; le groupe 3, la question 4 et le groupe 4, la question 5.

c) Résultats du travail en groupe sur le thème de la production

Groupe 1 : Producteurs d'ananas et de papayes

Tableau SEPO

<p>Succès : <i>Ananas :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Terres disponibles • Matériel végétal bio disponible • Formation pour les producteurs bio • Respect de la charte ou / + ECOCERT <p><i>Papaye :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Terres disponibles • Régime des pluies plutôt favorable à la papaye 	<p>Potentiels <i>Ananas :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • En voie de certification <p><i>Papaye :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Terrain parcelle bio identifié • Fongicide bio identifié et obtainable (fongicia ; mon champ)
--	--

<p>Echecs</p> <p><i>Ananas :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Baisse des commandes • Maladie (bactérie) • Main d'œuvre manquante • Perte de marché • Problème d'écoulement au nord <p><i>Papaye :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pression foncières • Maladie fongique 	<p>Obstacles</p> <p><i>Ananas :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pression foncière • Manque de développement de marché interne <p><i>Papaye :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pression foncières • Trouver des fongicides efficaces
--	---

Réponses aux questions

Question 1 : Comment sensibiliser / former les membres aux normes, aux labels, à la qualité et à son acceptation/appropriation ?

Réponse :

- Il faut renouveler la gamme des produits transformés pour séduire la clientèle.
- Il faut que le Chargé de suivi passe dans toutes les zones pour la sensibilisation et les formations
- Chaque membre doit signer un contrat pour la qualité des produits.
- Intermédiation des producteurs avec les transformateurs

Question 2 : Comment garantir la qualité et la régularité d'approvisionnement de nos produits ?

Réponse :

- Chaque membre doit être responsable de son produit livré quel que soit le risque et devra assumer la mauvaise qualité.
- Le membre prendra les engagements à livrer les commandes

Groupe 2 : Producteurs de mangues et d'avocats

Tableau SEPO

<p>Succès</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tonnage atteint • Maitrise de la maturité recherchée et de la qualité • Paiement à temps des factures • Renouvellement de la certification de la mangue • Maitrise des techniques de greffage d'avocat • Résolutions des problèmes familiaux 	<p>Potentiels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perte du marché Claro • Problème de mites • Grève des transporteurs aériens • Attaque des produits par les parasites • Chute des fleurs
<p>Echecs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sollicitation sur d'autres marchés • Descente momentanée des gabonais sur le marché local • Demande disponible pour les plants greffés d'avocat • Disponibilité du matériel végétal pour extension 	<p>Obstacles</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque de moyens pour acheter les pièges à mouches • Non maitrise d'une bonne technique de cueillette des mangues

Réponses aux questions

Question 3 : Comment améliorer le revenu du producteur sans augmenter le prix de vente à TerrEspoir Suisse (p.ex augmenter la valeur ajoutée) ?

Réponse :

- Développement du marché local par les membres
- Création des nouvelles plantations
- Recherche des nouveaux marchés
- Formation dans des domaines comme la volaille et autres (porc)
- Renforcement à travers les micros projet personnel

Groupe 3 : Sécheurs de fruits et autres

Tableau SEPO

Succès <ul style="list-style-type: none">• Bonne qualité des produits• Respect des quotas• Bonne transformation• Meilleurs gain (prix satisfaisant)	Potentiels <ul style="list-style-type: none">• Développement des nouveaux marchés• Séchage des nouveaux produits• Recherches d'emballage parlant pour le marché local• Création progressive des nouvelles découpes• Conditionnement en cocktail de fruits séché
Echecs <ul style="list-style-type: none">• Baisse des commandes• Absence des commandes• Envoi raté• Augmentation du cout de production mauvaise fermeture des sachets• démotivation	Obstacles <ul style="list-style-type: none">• Manque des relations• Manque de financement• Manque d'équipement• Cout de production pour le marché local

Réponses aux questions

Question 1 : Comment sensibiliser / former les membres aux normes, aux labels, à la qualité et à son acceptation/appropriation ?

Réponse :

- Renouveler la gamme des produits transformés pour séduire la clientèle.
- Organiser régulièrement la formation des responsables qui transmettront a la base
- Formuler les normes TerrEspoir, le label TerrEspoir et mettre a la disposition des membres
- Rappeler ces normes au début de chaque rencontre
- Afficher en pictogramme dans les locaux

Question 4 : Les fruits frais TerrEspoir sont excellents et ont trouvé une clientèle qui a accepté de payer pour cette qualité. Toutefois on entend que les producteurs ne sont pas très satisfaits du prix qui leur est payé. Les clients en Suisse ne paieront pas plus car la concurrence est là, de moindre

qualité peut-être mais nous sommes à la limite de ce qui peut être demandé. Il faut donc trouver d'autres solutions
 Comment développer ces nouveaux produits et comment financer ce développement ?

Réponse :

- Mettre sur le marché une nouvelle gamme de produits séchés (cocktails de fruits séchés)
- Demande de financement aux organismes membres

Groupe 4 : Producteurs de la banane, du fruit de la passion et des avocats

Tableau SEPO

<p>Succès</p> <p><i>Banane</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bonne qualité de production des fruits • Extension des parcelles cultivables <p><i>Avocat</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Multiplication des plans greffés • Bonne productivité <p><i>Fruit de la passion</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise de la bonne technique de culture • Extension des parcelles cultivables <p><i>Canne à sucre</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Amélioration de la culture • Extension des parcelles cultivables 	<p>Potentiels</p> <p><i>Banane</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Augmentation des commandes <p><i>Avocat</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Augmentation des commandes • Formation des membres au système de greffage • Partage d'idée • Vente au marché local <p><i>Fruit de la passion</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Vente au marché local et export <p><i>Canne à sucre</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Vente au marché local et export
<p>Echecs</p> <p><i>Banane</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque de maîtrise des traitements contre les nématodes du sol <p><i>Avocat</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque de maîtrise de traitement du bio contre les mouches qui détruisent les fruits <p><i>Fruit de la passion</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque de maîtrise des traitements des mouches qui détruisent les fruits <p><i>Canne a sucre</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Destruction des tiges par les animaux sauvage 	<p>Obstacles</p> <p><i>Banane</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque des moyens de transport des produits du champ • Faible taux de visite dans les parcelles <p><i>Avocat</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Eloignement champs des membres • Manque des moyens de transport <p><i>Fruit de la passion</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les intempéries <p><i>Canne à sucre</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque des moyens de transport

Réponses aux questions

Question 1 : Comment sensibiliser / former les membres aux normes, aux labels, à la qualité et à son acceptation/appropriation ?

Réponse :

- Il faut renouveler la gamme des produits transformés pour séduire la clientèle.
- Multiplier les réunions des membres pour la sensibilisation
- Inviter les formateurs et le chargé de suivi dans la zone indiquée pour une bonne production et qualité des produits acceptable

Question 5 : Comment améliorer le potentiel de production du GIC TerrEspoir (fruit de la passion, arachide...) ?

Réponse :

- Utilisation du compost et pièges à mouches dans les parcelles cultivées

d) Synthèse des recommandations issues du travail en groupe sur le thème de la production³

Formation des membres

- Organisation régulière des formations des membres à travers les responsables qui retransmettrons à la base.
- Les formations doivent être spécifiques et adaptées aux craintes et attentes liées à la charte de production naturelle et des labels ou certification.

Label ou garantie de production naturelle

- Rédiger et faire adopter par les producteurs une norme de production naturelle conformément aux besoins des consommateurs et à la vision du groupement;
- La charte devant être un canevas ou guide de production général, les membres l'ayant adopté, devons se conformer pour toute les productions qu'ils effectuent ; Car il s'agira à terme de justifier de la crédibilité global de la structure.
- Les dispositions de cette charte devront être rappelées à toutes les rencontres.
- Pour les produits phares (ananas, banane, papaye, mangue) ils devront être certifiés biologiques dans un délai à déterminer.
- Rechercher au Cameroun d'autres structures qui valorisent la production biologique ou naturelle afin de partager avec eux leur expérience et mettre ensemble en place une certification naturelle local

³ Synthèse préparée par Djou Blanche et adoptée en plénière

(SPG) qui coûterait moins que les certifications bio mais qui seraient des gages crédibles de production naturelle.

- Développer la production et garantir la constance en quantité et en qualité sur une période.

Transformation

- Garantir un local répondant aux normes exigées de marché en avant pour la qualité hygiénique des produits
- Renouveler les équipements de séchage notamment les séchoirs. Ces derniers doivent être conçus selon un modèle-type qui garantisse une qualité et une norme uniformes des produits.
- Voir aussi comment avoir des soudes-sacs sous vide pour avoir moins d'air dans les sachets.
- Arrêter une charte de qualité des produits séchés et la faire adopter par chaque unité de transformation.

Qualité des produits

- Chaque membre devra être en mesure de justifier le renouvellement de ses parcelles ou plantation au bout de 3 ans.
- Chaque membre doit être le premier responsable de la qualité de son produit et devra endosser les sanctions en cas de violation des engagements.

e) Résultats d'enquête auprès des membres sur le thème de la production⁴

Total des personnes enquêtées = 59

Rubriques	Options de réponse	Effectif ayant répondu
Connaissance des exigences de la charte de TerrEspoir en rapport avec les normes de production	oui	57
	non	
Méthode de production	Naturelle	37
	Pas Naturelle	7
Système de contrôle pendant la production	Effectif	44
	Pas effectif	4
Production destinée au GIC par rapport à d'autres spéculations produites.	Moins de 25%	21
	25 à 50%	8
	Plus de 50%	14
Proportion de la production prise par le GIC	Moins de 25%	33
	25 à 50%	7
	Plus de 50%	7
Facteurs limitant l'augmentation de la production (globale)	Manque de capital	37
	Aléas climatique	5
	Incertitude dans	12

⁴ Fiches d'enquêtes dépouillées par Djou Blanche et Tiwa Guylain

	l'écoulement	
	Mauvais états des pistes d'acheminement	2
Adhésion à l'idée d'agriculture bio	Oui	49
	Non	2
Qualité des produits par rapport aux produits des non-membres	Meilleures	41
	Indifférente	0
Exécution régulière du compte d'exploitation	Oui	3
	Non	46

Facteurs limitant l'adhésion total à la production naturelle (cahier de charge de la charte)

- Manque de main d'œuvre
- Manque d'engrais organique
- Manque de terrain fertile
- Peur d'avoir moins de rendement
- Retard de croissance
- Manque de formation adéquate et soutien des personnes n'utilisant pas les engrais chimiques
- Suivi difficile de la production
- Présence du gui d'Afrique
- Prix de vente à la fin pas satisfaisant

Suggestion d'amélioration sur la production

- Produire plus



Visite de l'exploitation de production d'ananas de Jean Bosco Tchankwé à Djombé

2.2.4- Thème 2 : Commercialisation

a) Questions de travail en groupe

La recherche de meilleurs revenus passe en partie par le renouvellement de la gamme des produits mais aussi par une commercialisation mieux pensée. La recherche de nouveaux marchés en fait partie.

6- Comment améliorer la commercialisation Sud-Nord ?

7- Comment mieux rentabiliser la commercialisation Sud-Sud ?

8- Quel est l'état des lieux de l'utilisation du camion ?

9- Comment faire la recherche des marchés (nouveaux clients) ?

10- Comment créer d'autres présentations de produits (attrayants) pour des clients avec un grand pouvoir d'achat (Hôtels...) ?

Les groupes de travail constitués pour le thème de la commercialisation, sont les mêmes que pour le thème de la production. A l'aide de l'outil SEPO, chaque groupe réfléchit sur les succès, les échecs, les potentiels et les obstacles de la commercialisation des produits agricoles, puis répond à toutes les questions.

b) Résultats du travail en groupe

Groupe 1 : Producteurs d'ananas et de papayes

Tableau SEPO

Succès <ul style="list-style-type: none">• Marché Sud – Sud Ok bord champ• GAKOMO• Transport pour tiers avec le camion (membres ou non membres)	Potentiels <ul style="list-style-type: none">• Les producteurs maîtrisent à titre individuel le commerce Sud – Sud• Comptoir vente le Jeudi• Vente via site internet• Prospection / dégustation auprès des clients aisés (hôtels, hauts fonctionnaires, supermarchés), foires agricoles ; technologies alimentaires• Paroisses• Qualité des produits TE
Echecs <ul style="list-style-type: none">• Marché Sud – Sud ne rapporte rien à la structure• La vente directe au magasin de Douala a été surtaxée	Obstacles <ul style="list-style-type: none">• Impôts• Pas de patente pour transport des marchandises• GAKOMO : politique des prix plus ou moins favorable• Bayamsellam et leur imprévisibilité des prix• La clientèle camerounaise ne fait pas de distinction entre les produits de bonne qualité et ceux de mauvaise qualité• Manque de transparence au niveau label et garantie qualité• Transport Douala-Ouest Ok ; le contraire contre indiqué (contrat)

Réponses aux questions :

6- Comment améliorer la commercialisation Sud-Nord ?

- Respect charte + bio
- Régularité

- Qualité
- 7- Comment mieux rentabiliser la commercialisation Sud-Sud ?
- Les producteurs maîtrisent la commercialisation Sud – Sud
 - Le camion doit être mieux valorisé
 - Comptoir le Jeudi (aux manutentionnaires)
 - Foires + marchés + paroisses
 - Jus de fruits
- 8- Quel est l'état des lieux de l'utilisation du camion ?
- Sous utilisé
 - Doit être mieux valorisé
- 9- Comment faire la recherche des marchés (nouveaux clients) ?
- Nouveaux marchés
 - Dégustation
 - Jus de fruits
 - Démarchage (hôtels, écoles, bureaux)
 - Vente directe
- 10- Comment créer d'autres présentations de produits (attrayants) pour des clients avec un grand pouvoir d'achat (Hôtels...) ?
- Jus de fruits
 - Plateaux de dégustation

Groupe 2 : Producteurs de mangues et d'avocats

Tableau SEPO

<p>Succès</p> <ul style="list-style-type: none"> • Amélioration des conditions de vie des membres • Arrivée des nouveaux marchés (GAKOMO) • Vente à 90% des produits transformés 	<p>Potentiels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conquête de nouveaux marchés au sud et au Nord • Capacité d'augmentation de la production.
<p>Echecs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Problème des emballages • Disparition du marché CLARO et SUPER SEC 	<p>Obstacles</p> <ul style="list-style-type: none"> • Améliorer la qualité des séchoirs • Moderniser les équipements (découpe et emballages) • Manque de relation dans d'autres pays avec le gouvernement.

Réponses aux questions :

- 6- Comment améliorer la commercialisation Sud-Nord ?
- Garantir la qualité des produits
 - Produire les nouvelles formes d'emballage
 - Modifier les conditionnements (découpes)
 - Créer des slogans
- 7- Comment mieux rentabiliser la commercialisation Sud-Sud ?
- Renforcer les publicités à travers les nouveaux médias
 - Participer à des foires locales
 - Recrutement d'un commercial pour la prospection
 - Echanges et vente des produits TERRESPOIR entre les zones

- Créer les stands TERRESPOIR sur les marchés
- 8- Quel est l'état des lieux de l'utilisation du camion ?
- Satisfaisant (on ne peut pas transporter d'autres produits qui ne sont pas bio : (contamination))
- 9- Comment faire la recherche des marchés (nouveaux clients) ?
- contacter les services traiteurs pour la vente de nos produits lors des mariages ou d'autres manifestations.
- 10- Comment créer d'autres présentations de produits (attrayants) pour des clients avec un grand pouvoir d'achat (Hôtels...) ?
- revoir un nouveau système de conditionnement non agglomérable – fruits confits

Groupe 3 : Sécheurs de fruits et autres

Tableau SEPO

Succès <ul style="list-style-type: none"> • Paiement des produits soit sur le marché local ou à l'export • Produit écoulé • Bénéfice 	Echecs <ul style="list-style-type: none"> • Existante des périodes mortes sur les marchés • Perte de marché
Potentiels <ul style="list-style-type: none"> • Sollicitation des autres marchés • Les acheteurs de la sous-région • Disponibilité des produits 	Obstacles <ul style="list-style-type: none"> • Rude concurrence sur le marché • Baisse des commandes

Réponses aux questions :

- 6- Comment améliorer la commercialisation Sud-Nord ?
- Respect des normes de l'agriculture biologique et naturelle
 - Améliorer la qualité des produits (p)
 - Respecter les règles d'hygiène lors de la transformation (p)
 - Accélérer la certification des autres produits (p)
 - Etre honnête envers nos partenaires
- 7- Comment mieux rentabiliser la commercialisation Sud-Sud ?
- Produire en qualité et en quantité (p)
 - Créer les points de vente locaux
 - Faire la communication autour des produits
 - Participation aux foires et comices agropastorales
- 8- Quel est l'état des lieux de l'utilisation du camion ?
- le camion est sous utilisé
- 9- Comment faire la recherche des marchés (nouveaux clients) ?
- Participer aux foires et comices agropastoral
 - Créer les sites sur des réseaux sociaux pour atteindre le plus des gens et les sensibiliser sur la qualité des produits.
 - Se rapprocher des potentiels clients tels que les hôtels, les supermarchés etc.

10- Comment créer d'autres présentations de produits (attrayants) pour des clients avec un grand pouvoir d'achat (Hôtels...) ?

- Produits de très grande qualité et emballage très bien présentables.
- Information sur le produit
- Se rapprocher d'un expert en marketing.

Groupe 4 : Producteurs de la banane, du fruit de la passion et des avocats

Tableau SEPO

<p>Succès</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les produits ont été vendus • L'argent de la vente des produits se paye sur place 	<p>Potentiels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Amélioration sur les commandes • Recherches des nouveaux clients • Création des points de vente dans nos villes et nos zones
<p>Echecs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les envois ratés • Le mauvais état de certains produits séchés et autres • Non-respect de la livraison des quotas par certains membres 	<p>Obstacles</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les intempéries qui détruisent certains produits • La mauvaise transformation et production de certains produits par certains membres • Le vieillissement des membres

Réponses aux questions :

6- Comment améliorer la commercialisation Sud-Nord ?

- Pour améliorer la commercialisation Sud – Sud, il faut accroître le système de l'agriculture biologique, faire une bonne production en qualité acceptable à savoir la bonne maturité et le bon calibrage.

7- Comment mieux rentabiliser la commercialisation Sud-Sud ?

- Pour mieux rentabiliser la commercialisation Sud – Sud, il faut créer une méthode d'exploitation interne et créer les points de vente dans les villes ou dans les zones où nos produits ne sont pas cultivés.

8- Quel est l'état des lieux de l'utilisation du camion ?

- Le camion est bien utilisé pour le moment

9- Comment faire la recherche des marchés (nouveaux clients) ?

- la recherche des marchés (nouveaux clients)
- Faire confiance au bureau de coordination

10- Comment créer d'autres présentations de produits (attrayants) pour des clients avec un grand pouvoir d'achat (Hôtels...) ?

- Présentation des produits (attrayants) pour les clients avec un grand pouvoir d'achat
- Il faut améliorer le système d'emballage en lui accordant les principes modernes

c) Synthèse des recommandations issues du travail en groupe sur le thème de la commercialisation⁵

Question 6 : Comment améliorer la commercialisation Sud-Nord ?

- Respect des normes de qualité et production
- Régularité dans l'offre des produits

Question 7 : Comment mieux rentabiliser la commercialisation Sud-Sud ?

- Vente directe au siège de TerrEspoir le jeudi à Douala (avec l'appui des manutentionnaires)
- Echange de produits entre les régions
- Prospection des clients locaux grâce à whatsapp/Facebook pour offrir les produits TerrEspoir (gamme de produits spécifiques)
- Participation aux foires
- Vente par zone (marché)
- Développement d'une unité de production de jus de fruits

Question 8 : Quel est l'état des lieux de l'utilisation du camion ?

- Pas de licence comme transporteur pour le camion

Question 9 : Comment faire la recherche des marchés (nouveaux clients) ?

- Prospection auprès des hôtels et services traiteurs
- Participation aux foires agroalimentaires
- Prospection des événements tels que mariage, etc.
- A travers les réseaux sociaux (whatsapp/Facebook)

Question 10 : Comment créer d'autres présentations de produits (attrayants) pour des clients avec un grand pouvoir d'achat (Hôtels...) ?

- Revoir le conditionnement des fruits séchés (emballages)
- Proposition des plateaux de fruits
- Production de fruits confis

⁵ Synthèse préparée par Djou Blanche et adoptée en plénière

d) Résultats d'enquête auprès des membres sur le thème de la commercialisation⁶

Total des personnes enquêtées = 59

Rubriques	Options de réponse	Effectif ayant répondu	% membres du GIC
Fixation des prix des produits vendus au GIC	Par TerrEspoir Suisse	18	33,3%
	Par TerrEspoir suisse et les membres	7	13%
	Par le BUCO	19	35,2%
Fixation des quantités à prendre par TerrEspoir	Par TerrEspoir Suisse	8	14,8%
	Par TerrEspoir Suisse et les membres	12	22,2%
	Par le BUCO	21	38,9%
Prix du GIC TerrEspoir par rapport aux autres acheteurs	Meilleur	49	90,7%
	Equivalente	0	0
	Plus bas	0	0
Mode de paiement	Au cash par billetage	51	94,4%
	Au cash par chèque	0	0
Rémunération des producteurs de TerrEspoir par rapport aux autres producteurs	Meilleure	49	90,7%
	Equivalente	0	0
	Plus basse	0	0

Autres difficultés sur l'aspect commercialisation :

- Le GIC travaille beaucoup mais la commande est insuffisante
- Faible livraison des produits (commande)
- Suspension des commandes depuis 2 ans (mangue)
- Fixation des quotas depuis Douala alors qu'on devrait répartir sur place

Points positifs :

- Vente par le GIC est bon par rapport au marché local
- Le GIC est bien pour le petit commerce de chaque semaine
- Les produits sont toujours payés cash
- Le prix de vente au GIC est passable
- Le GIC aide à vendre nos produits

Propositions d'amélioration :

- Créer des machines de transports et de transformation pour faciliter l'écoulement de tous les produits venant de nos plantations
- Créer des unités de transformation et des endroits pour la conservation
- Chercher d'autres marchés pour vendre nos produits
- Créer des points de vente des produits au niveau local, voire même dans chaque zone
- Rechercher d'autres marchés même sur la place de Douala car on produit beaucoup de denrées
- Ouvrir une boutique dans la cité pour exposer les produits
- Développer des marchés à l'export
- Faciliter le transport des produits
- Faciliter la transformation, créer des zones de conservation
- Augmenter les prix des denrées qui ont été fixé depuis plusieurs années
- Augmenter les commandes

La journée du jeudi 28 février 2019 s'est achevée par une **soirée films**.

⁶ Fiches d'enquêtes dépouillées par Djou Blanche et Tiwa Guylain

2.3- Journée du Vendredi 1er mars 2019

Trois activités ont ponctué la journée du vendredi : l'autoévaluation de la vie associative de TerrEspoir et du système de microcrédit, et la visite du Centre Polyvalent et de Formation (CPF) de Mbouo-Bandjoun.

2.3.1- Thème 3 : Vie associative

a) Questions de travail en groupe

TerrEspoir traverse une grave crise institutionnelle qui se traduit par un manque de confiance entre les différentes instances (bureau /comité/membres) et pourrait conduire à la fragilisation du GIC.

Le changement de statut de GIC à Coopérative est une opportunité pour renouveler le mode de fonctionnement et améliorer la représentativité des différentes composantes de TerrEspoir (région, genre et jeunes). *Qu'est ce qui a motivé le choix de ce changement et quels sont les avantages.*

- 11- Comment envisager la démarche et le processus ?
- 12- Comment amener les membres à connaître leur rôle et à respecter la répartition des rôles et responsabilités
- 13- Comment augmenter la présence des jeunes et des femmes au sein de TerrEspoir ?
- 14- Quelles procédures d'élection faut-il mettre en place pour bien choisir nos responsables ?

Les groupes de travail sont constitués au hasard. Cependant, les rapporteurs et les facilitateurs sont maintenus dans leurs groupes précédents. A l'aide de l'outil SEPO, chaque groupe réfléchit sur les succès, les échecs, les potentiels et les obstacles de la vie associative de TerrEspoir, puis répond aux questions 12, 13 et 14. La démarche de transformation du GIC TerrEspoir en société coopérative (question 11) est présentée par le consultant du SECAAR. Voir Annexe 11.

b) Résultats du travail en groupe sur la vie associative

Groupe 1

Tableau SEPO

Succès	Potentiels
<ul style="list-style-type: none">• 25 ans d'existence• La structure a apporté beaucoup (formation, relations, foyer à Douala unité pilote de séchage, augmentation niveau de vie et revenu.• Camion qui transporte nos produits (bonne logistique)	<ul style="list-style-type: none">• Sensibilisation des jeunes à la cause de TE• Réorganisation de la structure• Formation des membres• Représentation équitable du genre (+ de femmes)• Ouvrir un grand centre pilote• Réorganisation des AG comme CPF (économies) après 2 ans par exemple• Diminuer les dépenses structurelles

Echecs <ul style="list-style-type: none"> • Manque d'entente entre BUCO et le comité de gestion • Ralentissement du marché • Envois ratés, quotas non respectés • La stagnation du tonnage • La stagnation du nombre de membres • Jeunesse n'a pas d'intérêts pour le secteur 	Obstacles <ul style="list-style-type: none"> • Financement • Manque de terrain pour centre pilote • Manque de transmission d'informations • Vieillesse des membres
--	---

Réponses aux questions :

12- Comment amener les membres à connaître leur rôle et à respecter la répartition des rôles et responsabilités ?

- Faire ressortir le cahier de charge de chacun
- Redéfinir le cahier de charge de chacun
- Un comité de sages
- Un conseil de sage de 3 personnes
- Possibilité de sanctionner

13- Comment augmenter la présence des jeunes et des femmes au sein de TerrEspoir?

- Parents doivent sensibiliser leurs enfants
- Mettre en place un comité de présidents de groupes
- Il faudra dans ce comité des femmes et des jeunes
- Ce groupe participe à deux comités de gestion par an (transmet l'information)
- Peut aussi se réunir seul

14- Quelles procédures d'élection faut-il mettre en place pour bien choisir nos responsables ?

- Scrutin de liste par zone

Groupe 2

Tableau SEPO

Succès <ul style="list-style-type: none"> • Longévité • Les formations • Régularité dans les payes • La régularité des AM • Les séminaires • Appuis divers • Meilleures collaborations avec les partenaires • Renouvellement de la certification 	Potentiels <ul style="list-style-type: none"> • Passage de GIC à coopérative • Mise sur pied de deux commissions • Recherche –développement • Prospection de nouveaux marchés
Echec : <ul style="list-style-type: none"> • Envois ratés • Perte marché CLARO et SUPERSEC • La mise en quarantaine des producteurs de mangues du Moungo • Non atteinte des quotas du fruit de la passion • Mauvaise gestion du comité de gestion 	Obstacle <ul style="list-style-type: none"> • Lenteur de passage du GIC à la Coopérative • Manque de responsable pour conduire le passage de GIC à la Coopérative • Baisse des commandes

Réponses aux questions :

12- Comment amener les membres à connaître leur rôle et à respecter la répartition des rôles et responsabilités ?

- Elaboration des cahiers de charges
- Réadapter le règlement intérieur
- Respect de l'organigramme

- Copie des statuts et règlement intérieur a chaque membre
- Veillez au respect des cahiers de charges

13- Comment augmenter la présence des jeunes et des femmes au sein de TerrEspoir?

- Rendre plus attractif terrespoir (creation des marchés, développement des projets)
- Aspect genre dans les instances dirigeantes

14- Quelles procédures d'élection faut-il mettre en place pour bien choisir nos responsables ?

- Dépôts des candidatures 1 mois a l'avance et 2 membres par région (1 homme et 1 femme)
- Rotation de la présidence après chaque 3 ans

Groupe 3

Tableau SEPO

Succès <ul style="list-style-type: none"> • Tenues régulières des réunions institutionnelles • Production des rapports • Collecte régulières des produits et paiement au comptant • Recrutement des nouveaux membres • Octrois des crédits (scolaires, micro crédit) • Participation a des rencontres avec d'autres organismes 	Potentiel <ul style="list-style-type: none"> • Personnel du BUCO expérimentés • Personnes ressources • Construction de l'unité pilote pouvant servir pour transformation de nos produits (jus de fruits...) • Espaces pouvant servir de l'exposition de nos produits
Echecs <ul style="list-style-type: none"> • Manque de dialogue ou de collaboration franche entre les différentes instances • Manque de solidarité entre les membres • Ignorance du rôle des membres • Mauvaise interprétation des rapports de réunion • Absences de certains membres lors des réunions de zone 	Obstacles <ul style="list-style-type: none"> • Manque de confiance • Manque de financement • Manque de suivi de nos résolutions

Réponses aux questions :

12- Comment amener les membres à connaître leur rôle et à respecter la répartition des rôles et responsabilités ?

- Constituer un organigramme ou réactualiser s'il existe
- Réactualiser les statuts
- Constituer un règlement intérieur
- Mettre ces textes à la disposition de chaque membre
- Réviser les articles a chaque réunion des zones, de conseil d'administration et chaque assemblé général

13- Comment augmenter la présence des jeunes et des femmes au sein du GIC TerrEspoir?

- Recenser, sensibiliser et former les jeunes et les femmes à l'importance de la culture et à la transformation des produits naturelles.

14- Quelles procédures d'élection faut-il mettre en place pour bien choisir nos responsables ?

- La bonne moralité des candidats
- Respecter l'aspect genre
- Intégration des jeunes
- Dépôt de candidature un mois avant la date des élections
- Vision des candidats pour le poste de pca

- Mise en place d'un comité d'étude de candidature neutre

Groupe 4

Tableau SEPO :

Succès <ul style="list-style-type: none"> • L'organisation permet de nourrir ses membres, d'envoyer les enfants à l'école, de les soigner (s'épanouir) 	Potentiel <ul style="list-style-type: none"> • Textes existants • Personnes compétentes • Matériels existants
Echecs <ul style="list-style-type: none"> • Manque d'application du cahier de charge à tous les niveaux • Manque d'information fluide au sein du gic • Non application des textes • Mauvais choix des membres du comité de gestion 	Obstacle <ul style="list-style-type: none"> • Certain membres ne savent ni lire ni écrire • Mauvais travail

Réponses aux questions

12- Comment amener les membres à connaître leur rôle et à respecter la répartition des rôles et responsabilités ?

- Mettre à la disposition des membres les textes du gic et les sensibiliser régulièrement lors des réunions de zones

13- Comment augmenter la présence des jeunes et des femmes au sein de TerrEspoir?

- Les femmes sont majoritaires au sein du GIC mais ne connaissent pas leur droit
- Les parents doivent encourager leurs enfants aux travaux qu'ils effectuent pour préparer leurs enfants à la relève de demain

14- Quelles procédures d'élection faut-il mettre en place pour bien choisir nos responsables ?

- Nous devons mettre sur pied un comité d'organisation des élections et chaque zone doit envoyer les noms des candidats de leurs zones, afin que le comité d'organisation étudie avant la date des élections
- Les élections doivent se faire à deux tours

c) Synthèse des recommandations issues du travail en groupe sur le thème de la vie associative⁷

Remarque : Les groupes 1 et 2 ont mal défini les potentiels

Condition d'adhésion

Possibilité d'adhérer au sein du GIC plusieurs membres de la même famille mais avec des productions différentes (filères)

Adhésion des jeunes

Intégrer progressivement les jeunes en leur offrant la possibilité de formations (avec un canevas précis)

⁷ Synthèse élaborée en séance plénière

Intégration de la femme dans la structure

- Comité interzone
- Inscrire la proportion H/F dans les instances
- Formation sur le concept genre

Conseil d'administration

- Mandat du conseil d'administration : 3 ans.
- Président du conseil mandat renouvelable une seule fois

Conseil de sages :

Constitué d'anciens délégués s'ils ont donné satisfaction

Assemblée générale

- Assemblée des délégués des zones par quotas prédéfini
- Représentation proportionnelle en fonction des zones. intermède de l'importance des zones
- Ag élective idem ; seul les délégués y sont présents (Motif réduction des frais)
- Fréquence des AG à définir

Propositions de nouveaux organes

- Commission de recherche et de développement (jus de fruits)
- Commission de prospection

Communication au sein du GIC

- Les comptes-rendus validés du conseil d'administration doivent être restitués dans un délai de 15 jours au comité de zone et inversement
- Les PV doivent être fideles
- Validation des PV lors de la prochaine rencontre
- Création d'un groupe whatsapp
- Formation en communication lors de la prochaine AG

Procédure d'élections

- Définir les conditions pour être candidat :
 - ✓ Producteur actif et à plein temps
 - ✓ Emphatique et ouvert : amour du prochain
 - ✓ Savoir lire et écrire
 - ✓ Etre a jour avec TerrEspoir (pas de dette et même au niveau des zones)
 - ✓ Bonne moralité
- Chaque zone doit être représentée dans les organes de décisions du GIC
- Veiller a ce que les jeunes et les femmes soient représentés
- Chaque candidat doit poser sa candidature 1 à 3 mois avant à la commission électorale
- Election à deux tours

d) Résultats d'enquête auprès des membres sur le thème de la vie associative⁸

Total des personnes enquêtées = 59

Points forts :

- Le GIC fonctionne bien
- Le bureau travaille bien
- Formation régulière des membres dans plusieurs domaines
- Les membres apprécient le crédit scolaire

Points faibles

Par rapport aux membres :

- Les membres ne connaissent pas les textes et ne les respectent pas
- Les membres ne connaissent pas leurs droits et devoirs
- Les paysans ne sont pas respectés
- Chacun veut vendre son produit mais ne veut pas participer à la vie du GIC
- La manière de faire les élections n'est pas bonne

Par rapport au comité de gestion :

- Non respect des cahiers des charges
- Confusion entre comité de gestion et bureau exécutif
- Dysfonctionnement provenant du comité de gestion qui ne respecte pas suffisamment les textes
- Le comité de gestion freine trop tous les mouvements parce que ses membres sont là pour les intérêts personnels
- Le comité de gestion tourne en rond
- Le comité de gestion est inexistant et bourré de mouchards
- Mandat très médiocre du comité de gestion et de certaines zones ; il n'existe plus de réunion de zone pourtant un bureau de zone est en place avec un budget de fonctionnement
- La hiérarchie ne travaille pas

Par rapport au bureau de coordination :

- Le personnel gère le groupe comme sa cuisine
- Il y a micmac et on ne se sait pas si c'est l'assemblée qui est souverain ou le personnel
- Routine du bureau de coordination

Par rapport à la communication

- Manque d'information
- L'information n'est pas donnée à temps
- L'information n'est pas parfaite

Autres aspects

⁸ Fiches d'enquêtes dépouillées par Djou Blanche et Tiwa Guyrlain

- Trop de discorde dans le GIC
- Le GIC fonctionne mal
- Manque d'amour fraternel
- Mouchardage et tribalisme
- Non remboursement des dettes

Propositions d'amélioration

Par rapport aux Membres

- Revoir le statut du membre ; qu'on fasse à ce qu'ils aient une pension retraite et bien d'autres
- On affine les membres à la caisse de prévoyance sociale. Quand un membre est fatigué ou meurt il perd tout dans TerrEspoir par contre le personnel reçoit son salaire chaque mois
- En fin d'année, penser à chaque membre pour qu'il ait quelque chose pour bien terminer l'année
- Que le GIC soit en harmonie envers tous les membres du GIC
- Chacun doit améliorer son travail ; membre ou personnel, respecter ses droits et devoirs
- Mettre en application les formations reçues
- Partager les idées communes
- Les membres doivent respecter le personnel
- Créer des projets

Par rapport au Comité de gestion

- Que les membres du comité de gestion respectent leurs cahiers des charges et n'étouffent pas personnel
- Que le bureau exécutif respecte les leurs, car ils prennent parfois des décisions à la place des membres
- Renforcer la collaboration entre les membres du comité de gestion et le personnel
- Cultiver le vivre ensemble

Par rapport aux élections

- Nous devons éviter des élections préméditées et égoïste
- Toutes les zones doivent être représentées au sein du comité
- Les élections doivent être transparentes
- Il doit avoir des hommes de bonne moralité pour le bon fonctionnement du GIC.
- Respecter le genre
- Faire des élections représentatives
- Le poste de délégué doit être rotatif par zone
- Former les membres à pouvoir tenir tous les postes

Par rapport aux textes de base et à la communication :

- Une bonne circulation des informations partant du personnel qui reçoivent les différents courriers au comité de gestion jusqu'au dernier membre du GIC

- Elaboration des textes de base liés à TE, compréhensif par tous et à la disposition de tous les membres
- Définition claire des tâches de chacun
- Passage du GIC à la coopérative, gestion lucide
- Actualisation des textes du GIC et que cela soit respecté par tous
- Renouveau le bureau du GIC
- Elaboration d'un règlement intérieur
- Il faut que tous le monde fasse son travail. Et le délégué doit être respecté et responsable.

Par rapport aux micro-projets :

- Soutien par T.E des micro-projets d'élevage (porc, poules.....), de production de pommes ...

En général :

- Se respecter les uns les autres ; que l'amour soit au dessus de tout
- Eviter le tribalisme, la médisance, mouchardages, la haine
- Eviter les polémiques
- Travailler en collaboration
- S'entendre entre les groupes
- Bonne prise de décisions



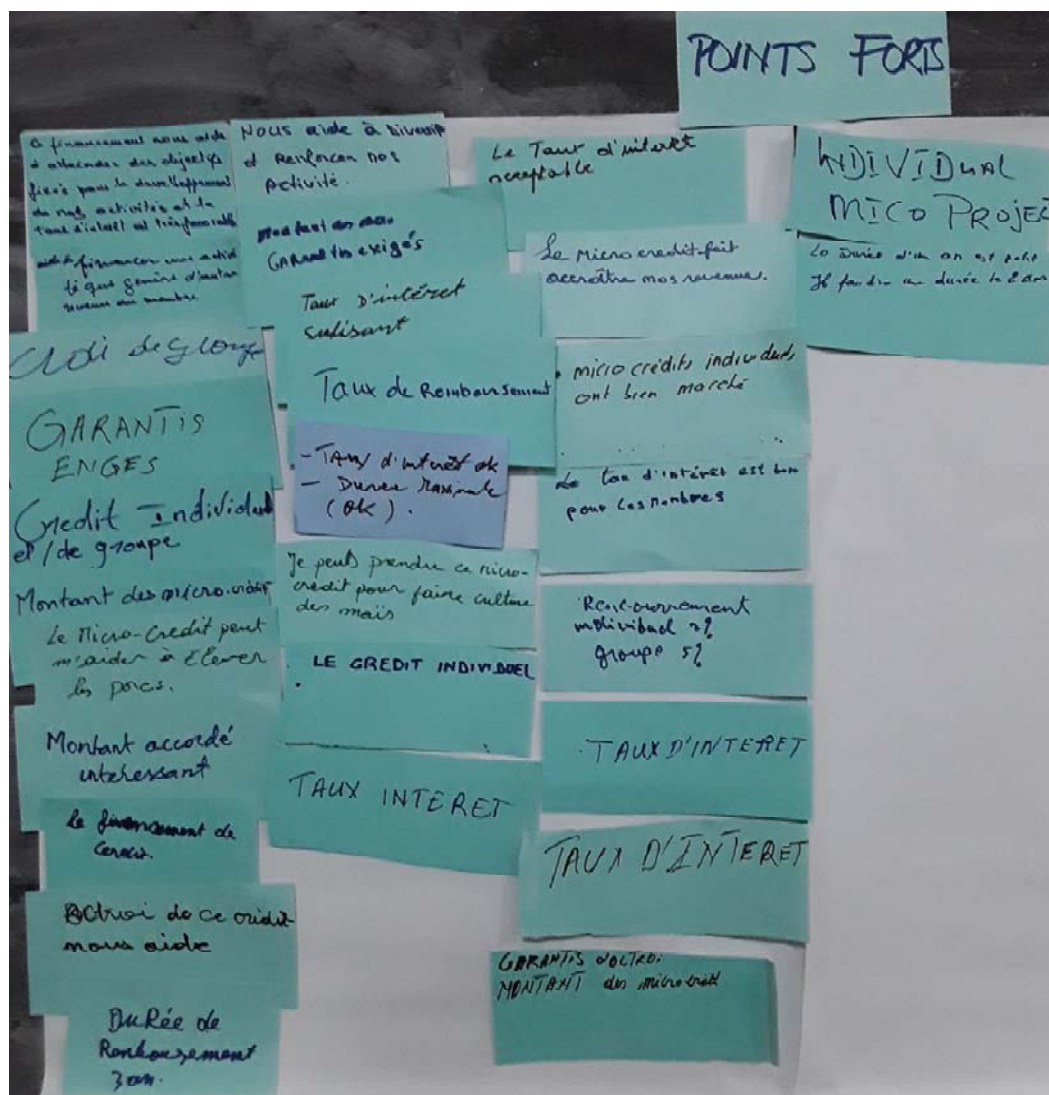
Membres du GIC TerrEspoir de Tsessè-Bandjoun (Zone 3)

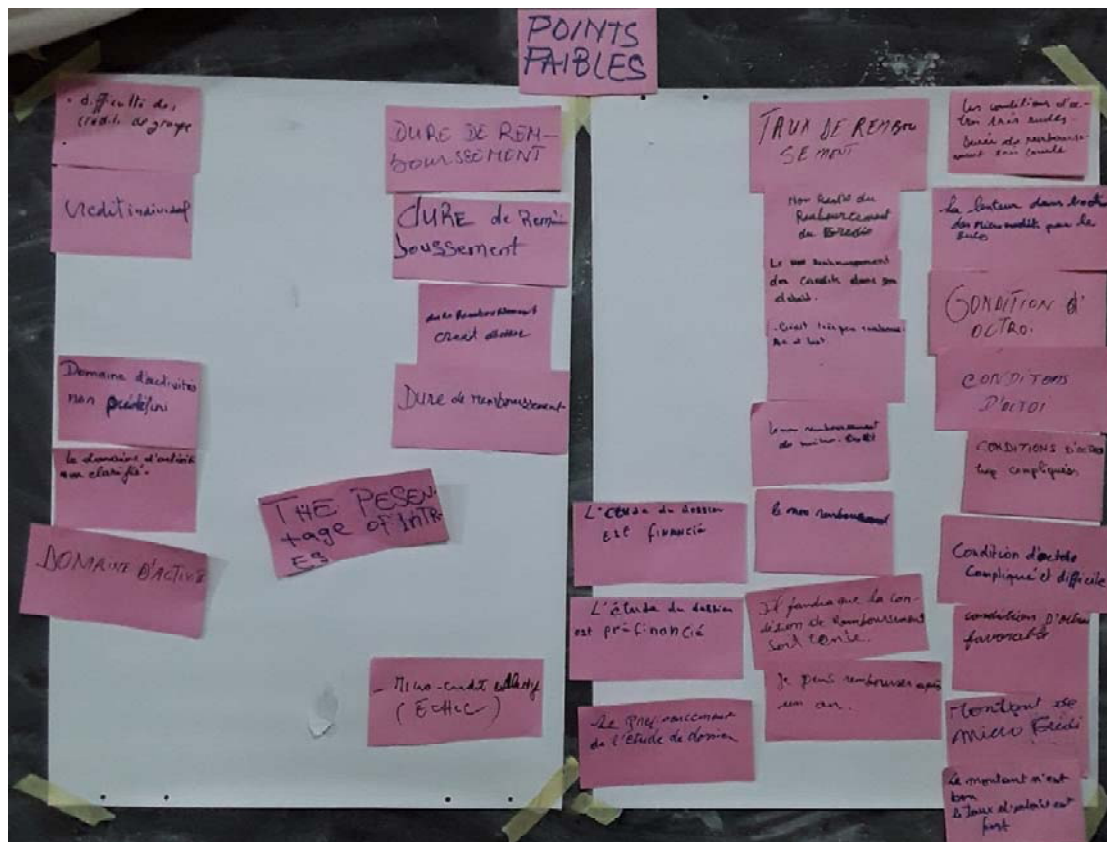
2.3.2- Thème 4 : Autoévaluation du système de microcrédit

L'outil Brainstorming est utilisé pour l'autoévaluation du système de microcrédit aux membres du GIC TerrEspoir. Chaque participant reçoit une carte de couleur verte pour noter le point fort et une carte rouge pour relever le point faible. L'animateur prescrit une idée par carte et un maximum de trois lignes par carte. Les critères d'autoévaluation sont les suivants :

- Domaine d'activité
- Montant des microcrédits
- Taux d'intérêts
- Durée de remboursement
- Garanties exigées
- Conditions d'octroi
- Taux de remboursement
- Crédit individuel / de groupe

Les points forts et les points faibles du système de microcrédit soulevés par les participants sont présentés dans les tableaux filmés ci-dessous :





Remarque : Les avis sont contradictoires. Les forces notées par certains membres sont présentées comme des faibles pour d'autres.

Synthèse de l'exercice sur le système de microcrédit :

- Taux d'intérêt à clarifier par le BUCO et le comité de gestion (5 %/an ou 10 %/an)
- Durée maximale de remboursement : 18 mois
- Plafond du montant du microcrédit : 500 000 FCFA
- Garanties :
 - ✓ Livraison des produits des membres
 - ✓ Microprojet du membre en cours (déjà démarré)
 - ✓ Maîtrise de l'itinéraire technique par le membre
- Conditions d'octroi (voir ancien texte adopté)

2.3.3- Visite du Centre polyvalent de formation (CPF) de Mbouo-Bandjoun

Le CPF de Mbouo est une œuvre de l'Eglise Evangélique du Cameroun qui mène un programme de formation de jeunes à l'entrepreneuriat agropastoral. Le Centre fait la promotion de l'agriculture biologique. Après l'apprentissage, d'une durée de 12 mois, les jeunes agriculteurs reçoivent du CPF un appui financier d'un montant moyen de 750 000 FCA pour leur installation. Les premières promotions d'apprenants sont regroupés en réseau de producteurs bio. Un marché bio est mis sur pied au CPF pour écouler leurs produits vivriers et d'élevage. Le marché, baptisé "Samedi vert", a lieu le troisième samedi du mois. Entre deux jours de marché, les consommateurs passent leurs commandes via le groupe Whatsapp dénommé "Mangeons bio au CPF". Le groupe réunit, au 1er mars 2019, 155 personnes. Les produits sont certifiés bio par le Système participatif de garantie locale (SPGL). Ce système consiste à certifier les producteurs sur la base d'une participation active des acteurs concernés (producteurs, conseillers agricoles, consommateurs) et est construit sur une base de confiance, de réseaux et d'échanges de connaissances."

Le CPF donne une opportunité de formation de jeunes agriculteurs bio pour la relève des membres vieillissants du GIC TerrEspoir. Le "Samedi vert" est un exemple de plateforme locale de marché bio que le GIC TerrEspoir pourrait reproduire.



Jean Pierre Sayouba (au premier plan), formateur au CPF, conduit les participants dans les parcelles de culture bio du CPF

La journée du vendredi 1er mars 2019 s'est achevée par **une soirée récréative** animée un duo de comédiens et un duo de danseuses.

2.4- Journée du Samedi 2 mars 2019

Le pasteur Louis Lopez Nyamsi introduit la la journée par une méditation inspirée du texte de Luc 15 :11-32. Le texte parle d'un père et de ses fils héritiers. Le pasteur fait le rapprochement avec la vie de TeerEspoir. Il dit : "Le GIC TerrEspoir qui tend à devenir coopérative, est un bien que nous a légué ses pères fondateurs. Tous, nous sommes des fils héritiers et devons travailler pour perpétuer ce bien que nous laisserons à notre tour aux autres. N'y travaillons pas de manière irréfléchie, car une personne mature est celle qui réfléchit avant de poser les actes. Elle ne pense que seulement au court terme, mais bien plus, aux conséquences de ses décisions ou actes sur le long terme. En vérité, chacun récolte ce qu'il a semé. Nous récoltons toujours les conséquences bonnes ou mauvaises des actes posés." Lire tout le texte de la méditation à l'annexe 7.

Après la méditation et la prière, les axes du plan d'action triennal 2019-2021 sont définis en plénière.



Une vue des participants en plénière

2.4.1- Définition des axes du plan d'action triennal (PAT) 2019-2021

Le PAT 2019-2021 se décline en deux volets socioéducatif et économique.

a) Volet socio éducatif

Production

- Formation des membres en adéquation avec les objectifs de TerrEspoir (certification bio, équitable, charte)
- Mise en place des parcelles de démonstration de fruits de la passion et de la papaye bio
- Recherche de synergies avec d'autres acteurs bio (affiliation aux réseaux- partage de bonnes pratiques),
- Elaboration d'un modèle pour les unités décentralisé de transformation (local, équipements...)
- Rédiger une charte de qualités pour les produits séchés
- Réhabilitation des unités de séchage (micro crédit, subvention, les deux ?)

Commercialisation

- Formation des membres sur la tenue des cahiers de caisse

Animation à la vie associative

- Achèvement de la démarche de transformation du GIC en coopérative
- Organisation des réunions statutaires (assemblée générale, assemblées de zones, conseil d'administration...)
- Mise en place d'un comité de sage (membre ou non membre)
- Elaboration des procédures des élections
- Formation des membres en communication

Recherche-développement

- Diversification, mise en place de nouveaux projets (jus de fruits...)

Diversification des activités génératrices de revenus

- Accompagnement des bénéficiaires dans l'élaboration et la mise en œuvre de leur microprojets

Définir :

- le nombre de bénéficiaires potentiel de 2019 à 2021
- le montant moyen du microcrédit par bénéficiaire
- le taux d'intérêt
- la durée de remboursement

- les garantis à fournir par les bénéficiaires
- Assurer le recouvrement et la reconstitution du fonds de microcrédit

b) Volet économique

Production

- Démarche d'obtention de label bio , équitable, pour les produits phares (ananas, papaye, mangue, banane)
- Elaboration d'une charte (cahiers des charges pour les produits naturels (de moindre quantité) (avocat, fruit de la passion, patate douce...)
- Mise en place d'outils de motivation pour augmenter la production bio (commerce local)

Commercialisation

- Développement des marchés locaux (au centre de conditionnement, foires, supermarchés, événements sociaux....)
- Recherche de nouvelles formes de conditionnement/ présentation des produits
- Recherche de nouveaux marchés à l'exportation (finalisation contrat GAKOMO...)
- Développement de l'unité de jus de fruits
- Exportation d'au moins 140 t/an

c) Activités prioritaires 2019

11. Mise en place d'une parcelle de démonstration de la culture du fruit de la passion
12. Formation des membres en agriculture durable
13. Si financement papaye bio, budget à faire rapidement en 2019
14. Préparation des statuts
15. Préparation des nouveaux cahiers des charges
16. Marché du jeudi vert à renforcer à Douala
17. Participation aux foires agricoles et alimentaires
18. Poursuivre les démarches de certification
19. Mettre en place le conseil des sages
20. Finaliser le contrat avec GAKOMO

2.4.2- Evaluation de l'atelier

L'évaluation de l'atelier par les participants est présentée dans le tableau ci-après :

EVALUATION				
CRITERES	INSATISFAISANT	PASSABLE	SATISFAISANT	EXCELLENT
ACCUEIL (HEBERGEMENT ET REPAS)		1 3	13	10
CHOIX DES THEMES		2	10	12
METHODE D'ANIMATION		4	16	3
SATISFACTION DES ATTENTES		3	6	16
INTERET VISITE CPF ET FILMS		7	10	4
SOIREE RECREATIVE		6	8	10

Impressions et souhaits des participants



Annexes



Equipe d'animation de l'atelier d'autoévaluation. De gauche à droite Blanche Djou, Guyrlain Tiwa, André Kissling, ClaudeNwafo, Christophe Reymond

Annexe 1 : Termes de référence de l'autoévaluation assistée

1- Présentation de TerrEspoir

Le Groupe d'initiative commune TerrEspoir-CAMEROUN est une association de droit camerounais née de la coopération chrétienne Suisse-Cameroun, avec pour vocation de promouvoir le développement intégral des petits producteurs agricoles et des transformateurs. Créé en 1992, il a son siège à Douala et compte à ce jour 110 membres dont 40% d'hommes et 60 % de femmes, repartis en quatre zones couvrant cinq régions administratives du Cameroun. Il forme et encadre ses membres dans la pratique de l'agriculture durable et exporte depuis sa création 10 à 30 % de leur production.

2- Contexte et justification de l'autoévaluation

Partie d'une quinzaine de membres lors de sa création pour moins de 20 tonnes de produits commercialisés en 1992, il a pu atteindre le cap de 120 membres pour 150 tonnes de produits exportés en 2011, améliorant ainsi de façon significative le niveau de vie des petits producteurs, et permettant au GIC d'autofinancer ses charges de fonctionnement. Ses objectifs ont pu globalement être atteints grâce la contribution permanente de la fondation TerrEspoir, à son association de soutien, aux organisations partenaires tels que DM Echange et mission, Pain pour le prochain, FEDEVACO, SECAAR... Ces derniers ont soutenu le projet par la formation des membres à la base, un apport financier et de personnes-ressources.

Depuis quelques années nous faisons face :

- aux pénuries et à l'instabilité dans la production (influence des changements climatiques, difficultés de suivi des producteurs, etc.) ;
- aux exigences de plus en plus marquées des consommateurs sur la qualité des produits (produits certifiés biologiques ou alors de qualité naturelle garantie) ;
- à la perte des marchés, à la chute du chiffre d'affaires, aux difficultés de couvrir les charges ;
- aux nouvelles réglementations, tant au niveau de l'Union Européenne que de l'administration locale, de plus en plus strictes et exigeantes (formalités administratives, qualité et traçabilité des produits) ;
- aux difficultés ddu changement de statut de GIC à celui de Coopérative ;
- aux difficultés de dialogue entre le bureau exécutif et le conseil d'administration, au manque de vision ;

3- Objectifs visés par l'évaluation

3.1- Objectifs globaux

- Faire le bilan de la situation au regard des points énumérés (état des lieux par type de production, par zone et aussi par activité extra agricole dont le microcrédit)
- Mettre en place un calendrier réaliste pour permettre au GIC TerrEspoir de satisfaire aux standards qualitatifs et de labels du marché suisse

- Parvenir à l'autofinancement dans un délai de cinq ans, soit à fin 2023.

3.2- Axes de travail

3.2.1 Structure et Organisation

- Evaluer les instances actuelles : (ce qui marche, les difficultés, les besoins d'amélioration...)
 - ✓ Groupe de producteurs (zone et type de production)
 - ✓ Conseil d'administration
 - ✓ Bureau exécutif
- Recadrer les attentes et objectifs spécifiques pour chaque instance (voir cahiers des charges).
 - ✓ Amener les membres producteurs à contribuer à l'autofinancement et à respecter les cahiers des charges en matière de qualité (ECORCERT, charte suisse etc..)
 - ✓ Susciter le dynamisme et la vision au sein du conseil d'administration
 - ✓ Motiver et soutenir le personnel (formation permanente)
 - ✓ Recourir à d'autres ressources humaines en cas de besoin
 - ✓ Mettre en place un système de motivation globale
- Recommandations

3.2.2 Production et Commercialisation

- Production :
 - ✓ Quels types de production et quelles certifications pour l'avenir de TerrEspoir :
 - Production biologique, agro-écologique, conventionnelle ?
 - Certification bio, équitable, global gap ?
 - ✓ Comment garantir la qualité naturelle des produits non certifiés ?
 - ✓ Comment améliorer la production (qualité, quantité, périodicité...) ?
 - ✓ Comment assurer la relève des producteurs et des plantations ?
 - ✓ Comment élargir la gamme des produits offerts ? (fruit de la passion et mangues)
- Commercialisation :
 - ✓ Stratégie de maintien et d'accroissement des marchés actuels
 - ✓ Recherche de nouveaux marchés et partenariats (local et export)
 - ✓ Elargissement de la gamme de produits...

3.2.3 Projets innovants :

- Définir d'autres types de projets pouvant être mis en place
 - ✓ Micro-crédits
 - ✓ Micro-projets générateurs de revenus (agricoles ou hors agriculture)

PS : Il est entendu que la situation décrite ainsi que les points évoqués le sont à titre indicatif. L'évaluateur devra user de ses compétences pour approfondir, voire relever d'autres aspects qui n'ont pas été pris en compte afin de parvenir à un plan d'action optimum.

4- Cibles et participants

Il s'agira de toucher tous les maillons d'intervention du GIC TerrEspoir Cameroun

- Membres (producteurs et transformateurs)
- Staff exécutif (permanent et temporaire)
- Prestataires permanents d'appui (fournisseurs d'emballages et de services)

Soit au total près de 120 personnes concernées.

5- Lieux du déroulement de l'autoévaluation

La première phase consacrée à la rencontre des membres sur le terrain couvrira (sauf cas de force majeure) toutes les zones de localisation des membres (Littoral /Sud Ouest et grand Ouest) et durera quatre à cinq jours selon le calendrier qui sera établi. La deuxième phase sera consacrée à la tenue de l'atelier de mise en commun de l'autoévaluation pour une durée de trois jours au centre polyvalent de Mbouo-Bandjoun. Le calendrier détaillé sera élaboré et couvrira la période du 23 février au 3 Mars 2019.

6- Méthodologie

Le consultant devra prioriser une approche méthodologique participative qui implique suffisamment les parties prenantes à tous les niveaux.

- Rencontres individuelles ou en petits groupes des différents acteurs dans leur zone d'activité
- Séminaire de mise en commun qui regroupera uniquement quelques délégués en fonction des zones d'activité :35 personnes au maximum attendues pour l'autoévaluation.

7- Synthèse et plan d'action

- Adaptation des cahiers de charges des producteurs (respect de la charte TerrEspoir Suisse, label ECORCERT...)
- Adaptation des cahiers des charges des acteurs (à tous les échelons : membres, chefs de zone, Conseil d'Administration et bureau)
- Calendrier intentionnel jusqu'à 2023 (objectifs d'autofinancement)
- Diversification des activités du GIC en tant que structure (agricoles et extra-agricoles)

Annexe 2 : Itinéraire de la mission

Date	Activités	Lieu
	<ul style="list-style-type: none"> - Recherche et exploitation documentaire - Enquête et exploitation du questionnaire auprès des membres, du comité de gestion et du bureau de coordination 	Mail et téléphone Toutes les localités cibles
Jeudi 21/02/19	Voyage et arrivée des partenaires et de l'évaluateur	Douala
Vendredi 22/02/19	Rencontre de travail avec le partenaire TerrEspoir suisse, les membres du comité de gestion et le personnel	Douala Bureau de Ngodi Bakoko
	Finalisation de la préparation de l'atelier	Douala Bureau de Ngodi
Samedi 23/02/19	<ul style="list-style-type: none"> - Séance de travail avec le future partenaire suisse GAKOMO - Voyage des partenaires TerrEspoir suisse à Kribi 	Bureau de Douala
		Kribi
Dimanche 24/02/19	Mise au point par l'évaluateur et repos	Douala et Kribi
Lundi 25/02/19	<ul style="list-style-type: none"> - Départ pour le Moungo - Rencontre des producteurs à Djombé et à Loum - Visite d'un champs d'ananas (Bosco et Elise), de papayes (Njawe) - Nuit au Monastère de Babété 	Djombé, Loum Babété
Mardi 26/02/19	<ul style="list-style-type: none"> - Visite des producteurs de banane à Tsesè- Bandjoun Simo Joseph et autres), - Visite unité de séchage de Mbouo-Bandjoun (Foadjo Augustin et autres) - Visite des producteurs d'avocats à Toumaka -Mbouda (Kamta Patrice, Tadah Martin et autres) 	Bandjoun, Bafoussam, Mbouda
Mercredi 27/02/19	<ul style="list-style-type: none"> - Visite des producteurs des fruits de la passion ? - Visite des activités génératrices de revenus du monastère de Babété - Déplacement pour Mbouo dans l'après midi 	CPF de Mbouo- Bandjoun
Jeudi 28/02/19 à samedi 02/03/019	Tenue de l'atelier	CPF de Mbouo- Bandjoun

Annexe 3 : Visites de terrain : personnes rencontrées

25 février 2019

Zone 2

Djombé

N°	Noms et prénoms	Lieu de résidence	Culture/produit	Téléphone
1	Djomo Samuel	Penja	Mangue	676 699 161
2	Foka André	Njombe	Papaye	699 821 367
3	Fokou Rosalie	Penja	Mangue	679 744 225
4	Fokou Raoul	Penja	Papaye	677 531 075
5	Guedia Etienne	Djombé	Papaye solo	677 230 630
6	Kago Rosalie	Djombé	Mangue	675 439 122
7	Lienou	Djombé	Gingembe	671 059 074
8	Melang Sidonie	Penja	Mangue	675 142 165
9	Nanfack Simon	Djombé	Ananas	677 791 051
10	Nguedia Joseph	Djombé	Ananas	677 559 865
11	Noubissai Jeanne D'arc	Djombé	Produits séchés	677 443 837

Loum

1	Chefin Elisabeth	Nlohe	Ananas bio	677 929 404
2	Magni Pauline	Loum	Ananas	677 589 176
3	NGueho Joseph	Loum	Ananas	677 940 993
4	Ntchankoue Jean Bosco	Loum	Ananas	677 381 891

26 février 2019

Zone 3

Bandjoun

N°	Noms et prénoms	Lieu de résidence	Culture/produit	Téléphone
1	Djoko Paul	Tesse	Banane	699 889 221
2	Dogam Dorette	Bandjoun	Produits séchés	696 109 240
3	Foadjo Augustin	Bandjoun	Produits séchés	677 846 798
4	Kanga Soup Marie Thérèse	Bandjoun	Produits séchés	6 999 261
5	Lele Martin	Bandjoun	Produits séchés	677 720 677
6	Simo Joseph	Bandjoun	Banane	699 821 367
7	Tochié Jean	Tesse	Banane	667 843 211
8	Tokam Désiré	Bafoussam	Produits séchés	676 304 837
9	Wabo Filbert	Tesse	Banane	

Rencontre de 15 producteurs à Tesse-Bandjoun

**Zone 4
Kombou**

N°	Noms et prénoms	Lieu de résidence	Culture/produit	Téléphone
1	Fopou Octavie	Kombou	Avocat	670 945 496
2	Kamta Patrice	Toumaka	Avocat	679 930 190
3	Majoua Jeanne	Mbouda	Avocat	672 281 528
4	Ngaffo Marie Claire	Kombou	Avocat	676 650 467
5	Ngouéméta Cathérine	Kombou	Avocat	670 942 159
6	Ngouetso Monique	Kombou	Avocat	675 618 726
7	Nkenne Sarah	Kombou	Avocat	679 287 506
8	Nouégni Rosalie	Kombou	Avocat	670 910 723
9	Pemabou Marguerite	Kombou	Avocat	
10	Pepiho Martin	Mbouda	Avocat	670 143 706
11	Tchouala Johane	Kombou	Avocat	652 353 469



Le camion de collecte du GIC à Kombou (zone 4)

Annexe 4 : Programme de l'atelier

Horaires	Activités	Responsables
Mercredi 27 février 2019		
17 h 00	Arrivée et accueil des participant(e)s	Equipe d'organisation
19 h 00	Dîner Présentation des participant(e)s Présentation du programme de l'atelier Films	Equipe d'organisation Facilitateur
Jeudi 28 février 2019		
7 h 00	Petit déjeuner	Equipe d'organisation
8 h 30 - 9 h 00	Recueil des attentes et des craintes Règles de l'atelier et modalités pratiques	Facilitateur
9 h 00- 10 h 30	Thème 1 : Production Introduction Travail en groupe	Facilitateur Participant(e)s
10 h 30 - 11 h 00	Pause	Equipe d'organisation
11 h 00 - 12 h 30	Restitution du travail en groupe	Facilitateur Participant(e)s
12 h 30 - 14 h 30	Pause-déjeuner	
14 h 30 - 16 h 00	Thème 2 : Commercialisation Introduction Travail en groupe	Facilitateur Participant(e)s
16 h 00 - 16 h 30	Pause	Equipe d'organisation
16 h 30 - 18 h 00	Restitution du travail en groupe	
19 h 00	Dîner Activité récréative	Equipe d'organisation
Vendredi 1er mars 2019		
7 h 00	Petit déjeuner	
8 h 30 - 10 h 00	Thème 3 : Développement de l'organisation Gic TerrEspoir Introduction Travail en groupe	Facilitateur Participant(e)s
10 h 00- 10 h 30	Restitution du travail en groupe	Facilitateur Participant(e)s
10 h 30 - 11 h 00	Pause	Equipe d'organisation
11 h 00 - 12 h 30	Restitution du travail en groupe (suite)	
12 h 30 - 14 h 30	Pause-déjeuner	Equipe d'organisation
14 h 30 - 16 h 30	Visite du CPF	Equipe d'organisation
16 h 30 - 18 h 00	Thème 4 : Diversification des activités génératrices de revenus des membres	Facilitateur Participant(e)s
19 h 00	Dîner Activité récréative	Equipe d'organisation
Samedi 2 mars 2019		
7 h 00	Petit déjeuner	Equipe d'organisation
8 h 30 - 10 h	Définition des axes du plan d'action pluriannuel Introduction Travail en groupe	Facilitateur Participant(e)s
10 h 00- 10 h 30	Pause	Equipe d'organisation
10 h 30 - 12 h 00	Restitution du travail en groupe	Facilitateur Participant(e)s
12 h 00	Fin de l'atelier Déjeuner Départ des participant(e)s	Equipe d'organisation

Annexe 5 : Liste de présence à l'atelier

N°	Noms et prénoms	Lieu de résidence	Culture/Produit/Fonction	Téléphone
1	Chefin Elisabeth	Nlohe	Ananas bio	677 929 404
2	Foadjo Augustin	Bandjoun	Sécheur	677 846 798
3	Foka André	Njombe	Papaye	699 821 367
4	Fokou Raoul	Penja	Papaye	677 531 075
5	Fosso Rigobert	Bansoa	Fruit de la passion	673 445 522
6	Foting Felipe	Bafounda	Canne à sucre	671 809 802
7	Gambou Elise	Batié	Fruit de la passion	676 053 904
8	Gamgo Thérèse	Bandjoun	Banane	678 474 151
9	Henang Helene	Douala	Chips de plantain	677 047 928
10	Kamta Patrice	Toumaka	Avocat	679 930 190
11	Koudoum Marie		Fruit de la passion	
12	kouongni	Douala	Produits séchés	676 553 728
13	Lontio Bernadette	Douala	Sécheuse	672 088 978
14	Magni Pauline	Loum	Ananas	677 589 176
15	Majoua Jeanne	Mbouda	Avocat	672 281 528
16	Mekontso Fofé Raymond	Mbouda	Avocat	674 023 687
17	Ngoukaho Claire delphine	Kombou	Avocat	675 089 927
18	NGueho Joseph	Loum	Ananas	677 940 993
19	Ngunu Andrew	Limbe	Mangue	677 456 991
20	Nkenne Sarah	Kombou	Avocat	679 287 506
21	NKetchoua Fabrice	Limbe	Mangue	676 287 161
22	Noubissi Jeanne D'Arc	Njombe	Produits séchés	677 443 837
23	Ntchankoue Jean Bosco	Loum	Ananas	677 381 891
24	Pepiho Martin	Mbouda	Avocat	670 143 706
25	Simeu Denise	Loum	Papaye	676 934 772
26	Simo Florence	Bandjoun	Produits séchés	699 777 334
27	Simo Joseph	Bandjoun	Banane	699 821 367
28	Tadah Martin	Toumaka	Avocat/Banane rouge	677 169 744
29	Tokam Désiré	Bafoussam	Produits séchés	676 304 837
30	Wabo Filbert	Tesse	Banane	
31	Mewa Ernest	Douala	Chargé d'exportation	677 739 167
32	Djou Sylviane Blanche	Douala	Coordination	699 535 502
33	Nyamsi Louis Lopez	Barehock	Pasteur conseiller	678 061 576
34	Tiwa Guyrlain	Nlohe	Chargé de suivi	677 617 619
35	André Kissling	Susse	Conseiller Fondation TE	00 41 79 270 91 79
36	Christophe Reymond	Suisse	Coodinateur suivi marché Lausanne	00 41 21 079 458 73
37	Nwafo Claude	Yaoundé	Consultant CIPCRE/SECCAR	699 319 662

Annexe 6 : Méditation d'ouverture de l'atelier par le pasteur Nyamsi Louis Lopez

Salutation : que la grâce et la paix vous soient données de la part de Dieu notre père et du seigneur Jésus Christ

Exécution du SAF 336

Adoration : Ps 104 : 1 a 15 ; Saf 184 j'ai soif de ta présence

Prière :

Texte de méditation : 2 Thessaloniens 3 : 10 - 18

Bien aimé dans le seigneur bonjour.

Ce matin les versets clés de notre méditation sont les versets 10 et 11 qui disent "Car, lorsque nous étions chez nous, nous vous disions expressément: si quelqu'un ne veut pas travailler, qu'il ne mange pas non plus. Nous apprenons cependant, qu'il y en a parmi vous quelques-uns qui vivent dans le désordre, qui ne travaillent pas, mais qui s'occupent des futilités" (2 Thessaloniens 3 : 10 - 11).

A l'issue de ces versets, une vieille chanson m'est venue en mémoire "Pour manger il faut travailler, les paresseux n'ont pas droit au pain." Frères et sœurs, qu'importe ton rang et grade dans la société, ce message t'es adressé. Il s'adresse à tous, sans exception car, tous, nous avons besoin de manger ; tous, nous avons besoin d'argent ; tous, nous aspirons à des conditions meilleures de vie. Et pour y arriver, il n'ya aucune véritable magie, si ce n'est le travail. Malheureusement, peu ont intégré cette vérité, car les élèves veulent réussir sans apprendre. Les fonctionnaires veulent des augmentations de salaire et des promotions sans travailler ; et même parmi nous, il y en a qui veulent gagner gros sans produire sur le terrain.

L'Apôtre Paul ne nous dit pas que c'est un poste ou un titre dans une structure qui peut nous donner de l'argent. Non, il a dit au contraire que seul le travail de chacun peut lui garantir le bonheur.

Le GIC TerrEspoir est composé de membres de plusieurs filières. Celui qui ne travaille pas bien ne doit pas attendre d'avoir une bonne rémunération. Pour l'Apôtre, celui-là n'a droit a rien. Si quelqu'un ne veut pas travailler, qu'il ne mange pas non plus. Le travail loin d'être simplement un gagne pain, est d'abord un instrument de valorisation de l'homme. C'est une fierté de savoir que l'on est utile à quelque chose, que l'on est acteur de la transformation.

Bien aimés, travaillez comme si tout ne s'obtenait que par le travail et priez comme si tout dépendait de Dieu et vous verrez votre maison se remplir de pain, celui qui se consomme sans regret ni douleur mais avec joie.

Amen !

Annexe 7 : Méditation de clôture de l'atelier par le pasteur Nyamsi Louis Lopez

Salutation : que la grâce et la paix vous soient données de la part de Dieu notre père et du seigneur Jésus Christ

Adoration : Ps 104 : 12 a 24

Prière :

Texte de méditation : Luc 15 :11-32

Chaque jour de notre existence, nous sommes appelés à faire des choix, les uns plus déterminants que les autres, engageant parfois toute une vie, une famille, une structure ou une communauté. Le plus jeune fils, l'enfant prodigue, avait fait une succession de choix malheureux et heureux. Son malheur commence lorsqu'il demande sa part d'héritage du vivant de son père. Jusque-là, la situation n'est pas chaotique, même si on note un vice de procédure. Avec sa part d'héritage, il aurait pu bâtir sa vie et garantir son avenir et celui des autres personnes qu'il emploieraient, en travaillant à fructifier ce qui lui a été donné. L'orientation qu'il donna à l'utilisation de son héritage est un choix qui va le conduire tout droit vers la déchéance, l'humiliation. Aimant les plaisirs de ce monde et adepte de la facilité, il va rapidement dilapider tous ses biens. Dès lors, il vivra dans une condition pire que celle des employés de son père.

Le GIC TerrEspoir qui tend à devenir coopérative, est un bien que nous a légué ses pères fondateurs. Tous, nous sommes des fils héritiers et devons travailler pour perpétuer ce bien que nous laisserons à notre tour aux autres. N'y travaillons pas de manière irréfléchie, car une personne mature est celle qui réfléchit avant de poser les actes. Elle ne pense que seulement au court terme, mais bien plus, aux conséquences de ses décisions ou actes sur le long terme. En vérité, chacun récolte ce qu'il a semé. Nous récoltons toujours les conséquences bonnes ou mauvaises des actes posés. Heureusement, le dernier choix du fils prodige fut un choix d'une personne réfléchie et visionnaire. Il avala son orgueil et revint vers son père pour demander pardon et prendre un nouveau départ.

Regrettons le mauvais passé et prenons le bon présent pour un meilleur futur.

Amen !

Annexe 8 : Mot d'introduction de Christophe Reymond

Monsieur le Vice délégué, Mesdames et Messieurs les membres du Comité, chers membres de TerrEspoir Cameroun.

C'est avec beaucoup d'enthousiasme mais aussi d'attentes que nous abordons ces 3 jours de rencontre.

Si TerrEspoir a rencontré de nombreuses victoires et a acquis une énorme expérience et une belle crédibilité, vous n'êtes pas sans savoir qu'elle traverse actuellement une grave crise institutionnelle.

Votre Comité de gestion est d'une grande fragilité et les difficultés de dialogue avec le bureau exécutif sont connues de tous.

Dans ce sombre tableau vient encore se caser d'autres faiblesses dont la difficulté du GIC à répondre aux exigences du marché suisse en matière de label et de qualité.

Corollaire de tout cela : la perte de marchés et la chute du chiffre d'affaires qui fragilisent les finances du GIC et TerrEspoir Suisse.

Bref si l'on continue dans cette voie, on va directement dans le mur.

Ces trois jours sont une occasion unique de mettre à plat les choses et de redémarrer sur de nouvelles bases.

Pour ce faire nous avons la chance de pouvoir compter sur Monsieur Claude Nwafo, consultant au SECAAR, qui va nous aider à structurer notre travail et à en tirer un plan d'action pour l'avenir. Je le remercie très chaleureusement. Je remercie aussi beaucoup André Kissling, agronome, membre du Conseil de Fondation qui a été d'accord de nous aider dans ce difficile exercice. Une autre personne-ressource nous rejoindra vendredi. Il s'agit de Jean Marc Borel, ancien conseiller agricole qui sera là comme auditeur et pourra proposer des solutions techniques en relation avec sa longue expérience d'agronome, conseiller en gestion agricole.

Merci aussi au DM, au SECAAR, à TE Cameroun et à l'association de soutien de TerrEspoir Suisse d'avoir permis de cofinancer ce séminaire.

Avec ces différentes personnes-ressources nous pouvons vous proposer un programme bien ficelé, qui se partagera entre des travaux de groupes sur différents thèmes et des séances de restitution qui permettront une discussion et des échanges élargis. Ce sera pour le jeudi et le vendredi.

Le samedi sera réservé au travail de synthèse et à l'élaboration d'un programme d'action triennal véritable plan de route.

Ce plan de route devrait être le reflet de vos travaux et convenir à la majorité d'entre vous. Cela devrait vous permettre de retrouver la sérénité ainsi que de pouvoir continuer le travail avec une nouvelle motivation et une nouvelle énergie.

Si vous êtes là ce soir c'est que vous avez été choisis pour représenter dignement une région, un groupe de producteurs. Vous n'êtes pas là à titre individuel mais comme délégués de votre communauté de producteurs. Il vous appartiendra ensuite de restituer à votre groupe ce qui aura été décidé durant ce séminaire.

Ce soir nous n'avons qu'une peur : celle que vous ne trouviez pas votre compte dans ce qui sera discuté, que vous ne puissiez pas faire entendre votre voix et vos opinions.

Ces trois jours doivent être un tournant historique pour TerrEspoir Cameroun.

Et surtout il faut que nous puissions repartir en Suisse avec une confiance renouvelée : **faites nous envie d'avoir envie de continuer de travailler avec vous !!!**

Annexe 10 : Questionnaire d'entretien

1- MEMBRES DU GIC

IDENTIFICATION

- Votre nom ?
- Sexe ?.....
- Depuis quand êtes-vous membre du GIC TE ?.....

FONCTIONNEMENT /PRODUCTION

- Connaissez-vous vos attributions, droits et devoirs ?.....
- Sinon, pourquoi pas ?
- Si oui, les mettez-vous en pratique entièrement ?
- Faites-vous souvent des réunions ?..... Dans quel cadre ?..... Avec quelle fréquence ?..... Qui les organise ?
- Quelles sont les denrées que vous produisez ?
- Collaborez-vous avec d'autres producteurs qui ne sont pas membres du GIC ?..... De quelle manière ?.....
- Répartition (destination de la production) en %
 - ☒ Vente au GIC
 - ☒ Consommation familiale.....
 - ☒ Vente aux autres acheteurs ?
- Quel est le mode de paiement ?.....
- Comment est fixé le prix ?.....
- Qui décide des quantités à vendre au GIC ?.....
- Y a-t-il des dépenses que vous faites auprès du GIC ?..... Si oui lesquelles ?.....
- Faites-vous régulièrement votre compte d'exploitation ?.....
- Existe-t-il un contrôle en champ pendant la production ?..... Par qui ?..... Comment le fait-on ?
- Existe-t-il une autre forme de contrôle à votre niveau ?
- A quel stade de maturité récoltez-vous ?.....
- Quel sont les facteurs limitant l'augmentation de votre production ? Connaissez-vous les exigences la charte de TerrEspoir en rapport avec les normes de production ?(les produits doivent être cultivés de manière naturelle, sans intrants chimiques tels qu'engrais et pesticides, ni recours au génie génétique. TE encourage l'agriculture biologique et l'utilisation d'énergie renouvelables dans la production) La respecter vous ?..... si non pourquoi ?
- Si oui l'appliquez vous seulement pour les cultures destinées à TerrEspoir ou sur toutes vos productions ?.....
- D'après vous quelles sont les freins au respect des exigences de production naturelle ?

RELATIONS

- Quelles relations entretenez-vous avec :
 - ☒ Les autres membres du GIC ?
 - ☒ Le comité de gestion ?
 - ☒ Le personnel de la Direction du GIC ?
 - ☒ Les conditionneurs ?
- Ces relations sont-elles bonnes ou mauvaises ?
- Etes-vous respecté par la hiérarchie du GIC ?

JUGEMENT

- Etes-vous satisfait de la vente de vos produits par le GIC ?.....
- Avez-vous le sentiment d'être mieux rémunérés que ceux n'appartenant pas au GIC ?....
- Quelle est votre degré d'adhésion au principe de l'agriculture biologique ? Total ? Moyen ? Faible ?
- Donner votre jugement par rapport au fonctionnement du GIC PERSPECTIVES D'AVENIR
- Souhaiteriez-vous produire plus ?.....
- Avez-vous besoin d'une formation quelconque pour mieux faire ? Laquelle ?.....
- Avez-vous des ambitions autres pour l'agriculture biologique ?..... Lesquelles ? Avez-vous d'autres projets (micro projet) que vous souhaiteriez mettre en place avec l'accompagnement du GIC ? si oui lesquels ?

SUGGESTIONS EN VUE D'UNE AMELIORATION

- Faites quelques suggestions en vue d'une amélioration du fonctionnement du GIC TE
- Connaissez vous la mission de TerrEspoir ?
- Quelle serait pour vous la vision d'avenir pour TerrEspoir ? Idéal à atteindre ?

2- MEMBRES DU COMITE DE GESTION (CG)

IDENTIFICATION

- Votre nom ?
- Sexe ?
- Depuis quand êtes-vous membre du comité de gestion, du GIC TE ?
- Etes-vous membre du GIC avant d'être au Comité de Gestion ?
- Comment fait-on pour être au Comité de Gestion ?

FONCTIONNEMENT

- Connaissez-vous bien votre mission ?
- Avez-vous une vision claire de la mission de Terrespoir ?
- Est-ce que vous l'exercez à la lettre ?..... Sinon, Pourquoi ?
- Comment fonctionne le comité de gestion ?..... Fréquence des rencontres..... Y a-t-il parfaite harmonisation ?.....
- Connaissez-vous les rôles des différents acteurs ? Qui fait quoi ? Quand ? Comment ? Avec quoi ? les mécanismes et moyens de contrôle que vous avez sont –ils bien connus ?
- Les moyens de fonctionnement sont :
 - ☒ Suffisants ?..... Pourquoi ?
 - ☒ Insuffisants ?..... Pourquoi ?
- Participation du CG à la prise de décision dans le GIC :**
- Quelle responsabilité avez-vous par rapport à la qualité des denrées ?
- Comment vous en prenez-vous ?.....
- Etes-vous rémunéré ?
- ☒ Motivé ?si oui, comment ?
- ☒ Autre satisfaction ?

RELATIONS

- Les relations entre les membres du comité de gestion
- Relations avec la hiérarchie
- Relations entre le CG, la Direction, les transformateurs, les conditionneurs, les producteurs et les consommateurs en Europe
- Y a-t-il déjà eu des cas de conflits dans le comité,ou entre le comité et un autre organe du GIC ?..... Quelle en était la cause ?

JUGEMENT

- Avez-vous le sentiment de vous donner au maximum pour le GIC ?
 - ☒ Pourquoi ?
- Quel est votre Jugement global par rapport au fonctionnement du GIC ?

PERSPECTIVES D'AVENIR

- Envisagez-vous de nouvelles actions pour l'avenir ?
- Quelle serait pour vous l'Idéal à atteindre pour TerrEspoir ? Bref sa vision à moyen terme ?

SUGGESTIONS EN VUE D'UNE AMELIORATION

- Faites quelques suggestions en vue d'une amélioration du fonctionnement du GIC TE

PERSONNEL DE LA DIRECTION

IDENTIFICATION

- Votre nom ?
- Sexe ?
- Depuis quand êtes-vous personnel du GIC TE ?

FONCTIONNEMENT

- Avez-vous accès aux textes régissant le GIC ?
- Les tâches sont-elles clairement définies ?
- Avez-vous un système de communication avec les autres organes du GIC ?
- Systèmes de contrôle sur le terrain
- Comment assurez-vous le contrôle de la qualité ?
- Quelle responsabilité avez-vous par rapport à la qualité des denrées ?
- Organigramme du GIC et fonctionnement général
- Moyens de fonctionnement de la Direction (cadre du travail, équipement, matériel, moyens financiers,...) sont-ils satisfaisants ?
- Niveau des salaires. Satisfaisant ou non ?
- Autres motivations ?
- Collaborez-vous avec les autres structures sur le terrain ? Lesquelles ? Axes de collaboration ?

RELATIONS

- Relations entre les employés de la Direction
- Respect de la hiérarchie ? Quels en sont les avantages et les inconvénients ?
- Genre de relations avec les autres organes du GIC et les consommateurs de l'Europe
- Avez-vous souvent des problèmes entre vous ?..... De quelle nature ?

JUGEMENT

- Avez-vous le sentiment de vous donner au GIC à fond ?
 - ☒ Pourquoi ?
- Parvenez-vous à couvrir aisément toutes vos tâches ?
- Problèmes généraux qui se posent au GIC

PERSPECTIVES D'AVENIR

- Une extension du GIC est-elle possible ?..... Pourquoi ?
 - ☒ Par une augmentation du nombre de membres ?
 - ☒ Par une augmentation de la production actuelle ?
 - ☒ Par un développement de nouveaux projets ?

SUGGESTIONS EN VUE D'UNE AMELIORATION

- Suggestions en vue d'une amélioration du fonctionnement global du GIC.

CONDITIONNEURS

IDENTIFICATION

- Votre nom ?
- Sexe ?
- Depuis quand êtes-vous personnel du GIC TE ?
- Sur quelle base avez-vous été choisi ?

FONCTIONNEMENT

- Avez-vous accès aux textes régissant le GIC
- Définition claires des tâches
- Types de denrées conditionnées et transformées
- Les quantités au cours des 3 dernières années en fonction des localités et des groupes de producteurs
- Rapport d'activités
- Nature du conditionnement ou de transformation
- Quelle est votre responsabilité par rapport à la qualité des denrées ?
- Niveau de rémunération satisfaisant ?
- Autres motivations

RELATIONS

- Relations entre les transformateurs et le personnel des autres organes (Direction, collectionneurs, membres)
- Avez-vous des relations avec les consommateurs de l'Europe ? Si oui lesquelles ?

JUGEMENT

- Quel problème se pose à votre niveau ?
- Quel problème se pose en général dans le GIC ?

PERSPECTIVES D'AVENIR

- Pouvez-vous supporter un plus grand tonnage de denrées ? jusqu'à combien ?

SUGGESTIONS EN VUE D'UNE AMELIORATION

- Que suggérez-vous en vue d'une amélioration du fonctionnement du GIC ?

Annexe 11: Procédure de transformation du groupe d'initiative commune (GIC) en société Coopérative

Le nouveau droit coopératif (acte uniforme OHADA) donne le choix entre deux types d'organisations :

1. La société coopérative simplifiée (SCOOPS)
2. La société coopérative avec conseil d'administration (SCOOPCA)

Quel est la différence entre la SCOOPS et la SCOOPCA ?

	Société coopérative simplifiée (SCOOPS)	Société coopérative avec conseil d'administration (SCOOPCA)
Nombre minimum de coopérateurs	5 personnes physiques ou morales	15 personnes physiques ou morales
Organes de gestion	<ol style="list-style-type: none"> 1. Assemblée Générale (AG) 2. Comité de gestion de 3 personnes physiques élues par l'AG (peut être porté à 5 si le nombre de coopérateurs atteint ou dépasse la centaine) 3. Commission de surveillance de 3 à 5 personnes élues par l'AG parmi les coopérateurs non membres du comité de gestion et qui n'ont aucun lien de parenté avec ces derniers 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Assemblée générale (AG) 5. Conseil d'administration constitué de 3 à 12 membres (personnes physiques ou morales) 6. Conseil de surveillance de 3 à 5 personnes élues par l'AG parmi les coopérateurs non membres des organes d'administration et de gestion et qui n'ont aucun lien de parenté avec ces derniers
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> – Organisation à caractère économique et social de personnes physiques volontaires ayant des intérêts communs et réalisant à travers le groupe des activités communes – Organisation pouvant recevoir des dons, legs et subventions – Exonération de l'impôt sur les sociétés 	<ul style="list-style-type: none"> – Entreprise économique dont la propriété et la gestion sont collectives et/ou le pouvoir est exercé démocratiquement – Entreprise pouvant recevoir des dons, legs et subventions – Exonération de l'impôt sur les sociétés
Contraintes	<ul style="list-style-type: none"> – Obligation de déclarer les résultats – Dépôt annuel au Service du Registre du bilan, rapport, compte d'exploitation et certaines résolutions. 	<ul style="list-style-type: none"> – Obligation de déclarer les résultats ; – Dépôt annuel au Service du Registre du bilan, rapport, compte d'exploitation et certaines résolutions.

Démarche à suivre

Transformation du GIC en coopérative

1. Rédaction des nouveaux statuts
 - Modification partielle de certains articles
 - Ajout aux statuts les compléments que l'Acte Uniforme OHADA rend obligatoires
 - Préparation du projet des statuts avec l'aide d'un notaire ou d'un spécialiste du droit coopératif. (cf. Art. 18 de l'Acte Uniforme)
2. Adoption des statuts au cours d'une AG extraordinaire

3. Déposer, dans un délai d'un mois, tous les éléments constitutifs approuvés du dossier d'immatriculation au Service du Registre des sociétés coopératives.

Immatriculation

Le dossier déposé à la section départementale du registre des COOP-GIC qui le transfère au Service régional du Registre des COOP/GIC. Il es composé de :

1. Une demande timbrée au tarif en vigueur
2. Cinq copies de la déclaration d'immatriculation (donc le formulaire est à retirer au service régional du registre)
3. Cinq copies du procès-verbal de l'assemblée générale constitutive
4. Cinq copies de la liste des membres présents à l'AGC
5. Cinq copies des statuts et du règlement intérieur de la coopérative
6. Cinq copie de l'état de souscription et de libération du capital social initial
7. Cinq copies de l'attestation de dépôt bancaire
8. Cinq copies de la liste des membres du comité de gestion (SCOOPS) ou du conseil d'Administration (SCOOPCA)
9. Cinq copies de la liste des membres de la commission de surveillance (SCOOPS) ou du conseil de surveillance (SCOOPCA)
10. Cinq copies des extraits de casier judiciaire des responsables élus
11. Cinq photocopies de la CNI de chaque membre
12. Cinq copies du plan de localisation du siège de la coopérative
13. Une copie de l'Acte uniforme OHADA du 15 décembre 2010 relatif au droit coopératif

Annexe 12 : Statistiques de production 2017⁹

N°	Nom des producteurs	Filière	Superficie en culture (ha)	Volume production (t)	Certification obtenue (date du dernier audit)
1	AMBADIANG Emmanuel	Mangue fraîche	0,4	1	Aucune
2	ANGIAMBA Rose Madeleine	Ignames fraîches	0,5		Aucune
3	CHEFIN Elise	Ananas frais	1,2	60	Fairtrade FLO + AB
4	DJAWE Elisabeth	Papaye fraîche	0,7	22	Fairtrade FLO
5	DJOKO Paul	Banane dessert	1	5	Fairtrade FLO + AB
6	DJOMO Samuel	Mangue fraîche	0,9	6	Fairtrade FLO
7	DJOUFACK Raoul	Papayes fraîche	3	90	Fairtrade FLO
8	DJOYO Jean Marie	Fruits séchés	0	1	Fairtrade FLO + AB
9	DJUIGA Valerie	Fruits séchés	0	0,2	Fairtrade FLO + AB
10	DOGAM Dorette Blandine	Fruits séchés	0	0,3	Fairtrade FLO + AB
11	DZAMA	Feuilles manioc	0,2	0,6	Aucune
12	FAKAM Siméon	Fruits séchés	0	0,5	Fairtrade FLO + AB
13	FOADJO	Fruits séchés	0	3	Fairtrade FLO + AB
14	FOKA André	Papaye fraîche	1,2	20	Fairtrade FLO
15	FOKOU MAKAMTE Rosalie	Mangue fraîche	0,2	1	Fairtrade FLO
16	FOSSO Rigobert	Fruits de passion	0,2	0,6	Aucune
17	FOTSO TASSE André	Fruits séchés	0	2	Fairtrade FLO + AB
18	GAMBOU Elise	Fruits de passion	0,2	0,4	Aucune
19	GAMGO TEKOU	Banane dessert	0,6	3	Fairtrade FLO + AB
20	GUAGUI MOUTIO Marie Francine	Fruits séchés	0	0,5	Fairtrade FLO + AB
21	GUEDIA Etienne	Papaye fraîche	0,6	18	Fairtrade FLO
22	GUEDIA Joseph	Ananas frais	0,5	25	Fairtrade FLO
23	HELEMEKWE Régine	Lime	0,2	2	Aucune
24	HENANG Hélène	Chips de plantain	0	0,1	Aucune
25	KADJI Jean	Ananas frais	0,3	15	Fairtrade FLO
26	KAMGA André	Fruits séchés	0	3	Fairtrade FLO + AB
27	KAMOE Pauline	Fruits de passion	0,3	0,5	Aucune
28	KAMSUH Elise	Banane dessert	0,7	3	Fairtrade FLO + AB
29	KAYO Rosalie	Mangue fraîche	0,3	2	Fairtrade FLO
30	KENGNE Louise	Fruits séchés	0	0,2	Fairtrade FLO + AB
31	KENGNE Marie	Fruits séchés	0	0,5	Fairtrade FLO + AB
32	KHIE Lurencia	Mangue fraîche	0,6	2	Fairtrade FLO
33	KONO MBIDA	Feuilles manioc	0,2	0,4	Aucune
34	KOUDOM Marie	Fruits de passion	0,3	0,4	Aucune
35	KOUONGNI	Fruits séchés	0	0,2	Fairtrade FLO + AB
36	KOUOTHANG	Fruits de passion	0,2	0,6	Aucune
37	KWA Joseph	Mangue fraîche	0,8	2	Fairtrade FLO
38	LELE Martin	Fruits séchés	0	0,2	Fairtrade FLO + AB

⁹ Source des données : Tiwa Guyrlain, chargé de suivi Terrespoir Cameroun

N°	Nom des producteurs	Filière	Superficie en culture (ha)	Volume production (t)	Certification obtenue (date du dernier audit)
39	MADIESSE Thérèse	Fruits séchés	0	0,5	Fairtrade FLO + AB
40	MAKAMDJO LELE Jeanne	Mangue fraîche	0,4	3	Fairtrade FLO
41	MALLANG Sidonie	Mangue fraîche	0,2	2	Fairtrade FLO
42	MAMTHO Pauline	Fruits séchés	0	0,5	Fairtrade FLO + AB
43	MANKA SUH Lynda	Fruits séchés	0	0,5	Fairtrade FLO + AB
44	MANTHO Bernadette	Fruits séchés	0	0,4	Fairtrade FLO + AB
45	MBEZEU Salomon	Ananas frais	0,5	0	Fairtrade FLO
46	MEDOM YOUNI Héléne	Fruits de passion	0,2	0,8	Aucune
47	METOWAH Jeanne	Banane dessert	0,8	3	Fairtrade FLO + AB
48	METSELA Clarisse	Mangue fraîche	0,3	2	Fairtrade FLO
49	Mme BIEGHE	Banane dessert	0,5	2	Fairtrade FLO + AB
50	Mme KEUTCHOUA Jeanne	Cacao, noix coco	0,2	0,4	Aucune
51	MOTOUOM Elisabeth	Fruits séchés	0	2	Fairtrade FLO + AB
52	N. KAMGA SOUOP Marie Thérèse	Fruits séchés	0	3	Fairtrade FLO + AB
53	NANFACK Simon	Ananas frais	1,2	40	Fairtrade FLO
54	NDUM Isabella	Mangue fraîche	0,4	2	Fairtrade FLO
55	NGA ESSAMA Marie Chantale	Feuilles manioc	0,3	0,6	Aucune
56	NGADJEYE Pauline	Fruits de passion	0,4	0,5	Aucune
57	NGAMENI	Banane plantain	0,7	7	Aucune
58	NGOUEGNI MEKONTSO Pauline	Fruits séchés	0	0,3	Fairtrade FLO + AB
59	NGUEHO Joseph	Ananas frais	2,5	90	Fairtrade FLO + AB
60	NGUNU Andrew	Mangue fraîche	0,6	3	Fairtrade FLO + AB
61	NJIE TIMA MONICA	Mangue fraîche	0,6	2	Fairtrade FLO
62	NJUIDJE OUAFO	Banane dessert	0,5	3	Fairtrade FLO + AB
63	NKOUNGA Lucas	Fruits séchés	0	0,2	Fairtrade FLO + AB
64	NOUBISSI Anastasie	Fruits séchés	0	1	Fairtrade FLO + AB
65	NOUBISSI Jeanne d'Arc	Fruits séchés	0	2	Fairtrade FLO + AB
66	NTCHANKWE Jean Bosco	Ananas frais	1,5	70	Fairtrade FLO + AB
67	OBEHOH EBIA Gregory	Mangue fraîche	0,6	4	Fairtrade FLO + AB
68	SIKADIE	Banane dessert	0,7	3	Fairtrade FLO + AB
69	SIMEN Denise	Papaye fraîche	0,5	15	Fairtrade FLO
70	SIMO Joseph	Banane dessert	1,5	6	Fairtrade FLO + AB
71	SOPGATUE	Banane dessert	0,7	3,5	Fairtrade FLO + AB
72	TALOM délice	Chips de plantain	0	0,2	Aucune
73	TEKWE Derrick	Mangue fraîche	0,3	1	Fairtrade FLO + AB
74	TOKAM Désiré Joël	Fruits séchés	0	1	Fairtrade FLO + AB
75	WABO Albert	Banane dessert	0,4	2	Fairtrade FLO + AB
76	WAMI Keutchoua Fabrice	Mangue fraîche	0,9	3	Fairtrade FLO + AB
77	WANDJI Jacqueline	Pamplemousse	0,3	3	Aucune
78	YAPSEU Marceline	Orange	0,4	3	Aucune
	Total		33,1	578,6	

Annexe 13 : Statistiques de production 2018

N°	Nom des producteurs	Filière	Superficie en culture (ha)	Volume production (t)	Certification obtenue (date du dernier audit)
1	AMBADIANG Emmanuel	Mangue fraîche	0,4	1	Aucune
2	ANGIAMBA Rose Madeleine	Ignames fraîches	0,5		Aucune
3	CHEFIN Elise	Ananas frais	2	80	Fairtrade FLO + AB
4	DJAWE Elisabeth	Papaye fraîche	0,9	28	Fairtrade FLO
5	DJOKO Paul	Banane dessert	2	8	Fairtrade FLO + AB
6	DJOMO Samuel	Mangue fraîche	0,9	4	Fairtrade FLO
7	DJOUFACK Raoul	Papayes fraîche	3	90	Fairtrade FLO
8	DJOYO Jean Marie	Fruits séchés	0	1	Fairtrade FLO + AB
9	DJUIGA Valerie	Fruits séchés	0	0,2	Fairtrade FLO + AB
10	DOGAM Dorette Blandine	Fruits séchés	0	0,3	Fairtrade FLO + AB
11	DZAMA	Feuilles manioc	0,2	0,6	Aucune
12	FAKAM Siméon	Fruits séchés	0	0,5	Fairtrade FLO + AB
13	FOADJO	Fruits séchés	0	3	Fairtrade FLO + AB
14	FOKA André	Papaye fraîche	1,2	20	Fairtrade FLO
15	FOKOU MAKAMTE Rosalie	Mangue fraîche	1,5	6	Fairtrade FLO
16	FOSSO Rigobert	Fruits de passion	0,2	0,6	Aucune
17	FOTSO TASSE André	Fruits séchés	0	2	Fairtrade FLO + AB
18	GAMBOU Elise	Fruits de passion	0,2	0,4	Aucune
19	GAMGO TEKOU	Banane dessert	0,6	4	Fairtrade FLO + AB
20	GUAGUI MOUTIO Marie Francine	Fruits séchés	/	0,5	Fairtrade FLO + AB
21	GUEDIA Etienne	Papaye fraîche	0,6	18	Fairtrade FLO
22	GUEDIA Joseph	Ananas frais	0,5	25	Fairtrade FLO
23	HELEMEKWE Régine	Lime	0,2	2	Aucune
24	HENANG Hélène	Chips de plantain	0	0,1	Aucune
25	KADJI Jean	Ananas frais	0,3	15	Fairtrade FLO
26	KAMGA André	Fruits séchés	0	3	Fairtrade FLO + AB
27	KAMOE Pauline	Fruits de passion	0,3	0,5	Aucune
28	KAMSUH Elise	Banane dessert	0,7	4	Fairtrade FLO + AB
29	KAYO Rosalie	Mangue fraîche	0,3	2	Fairtrade FLO
30	KENGNE Louise	Fruits séchés	0	0,2	Fairtrade FLO + AB
31	KENGNE Marie	Fruits séchés	0	0,5	Fairtrade FLO + AB
32	KHIE Lurencia	Mangue fraîche	0,6	2	Fairtrade FLO
33	KONO MBIDA	Feuilles manioc	0,2	0,4	Aucune
34	KOUDOM Marie	Fruits de passion	0,3	0,4	Aucune
35	KOUONGNI	Fruits séchés	0	0,2	Fairtrade FLO + AB
36	KOUOTHANG	Fruits de passion	0,2	0,6	Aucune
37	KWA Joseph	Mangue fraîche	0,8	2	Fairtrade FLO
38	LELE Martin	Fruits séchés	0	0,2	Fairtrade FLO + AB
39	MADIESSE Thérèse	Fruits séchés	0	0,5	Fairtrade FLO + AB

N°	Nom des producteurs	Filière	Superficie en culture (ha)	Volume production (t)	Certification obtenue (date du dernier audit)
40	MAKAMDJO LELE Jeanne	Mangue fraîche	0,4	3	Fairtrade FLO
41	MALLANG Sidonie	Mangue fraîche	0,2	2	Fairtrade FLO
42	MAMTHO Pauline	Fruits séchés	0	0,5	Fairtrade FLO + AB
43	MANKA SUH Lynda	Fruits séchés	0	0,5	Fairtrade FLO + AB
44	MANTHO Bernadette	Fruits séchés	0	0,4	Fairtrade FLO + AB
45	MBEZEU Salomon	Ananas frais	0,5	0	Fairtrade FLO
46	MEDOM YOUBI Hélène	Fruits de passion	0,2	0,8	Aucune
47	METOWAH Jeanne	Banane dessert	0,8	5	Fairtrade FLO + AB
48	METSELA Clarisse	Mangue fraîche	0,3	2	Fairtrade FLO
49	Mme BIEGHE	Banane dessert	0,5	3	Fairtrade FLO + AB
50	Mme KEUTCHOUA Jeanne	Cacao, noix coco	0,2	0,4	Aucune
51	MOTOUOM Elisabeth	Fruits séchés	0	2	Fairtrade FLO + AB
52	N. KAMGA SOUOP Marie Thérèse	Fruits séchés	0	3	Fairtrade FLO + AB
53	NANFACK Simon	Ananas frais	1,2	40	Fairtrade FLO
54	NDUM Isabella	Mangue fraîche	0,4	2	Fairtrade FLO
55	NGA ESSAMA Marie Chantale	Feuilles manioc	0,3	0,6	Aucune
56	NGADJEYE Pauline	Fruits de passion	0,4	0,5	Aucune
57	NGAMENI	Banane plantain	0,7	7	Aucune
58	NGOUEGNI MEKONTSO Pauline	Fruits séchés	0	0,3	Fairtrade FLO + AB
59	NGUEHO Joseph	Ananas frais	3	110	Fairtrade FLO + AB
60	NGUNU Andrew	Mangue fraîche	0,6	3	Fairtrade FLO + AB
61	NJIE TIMA MONICA	Mangue fraîche	0,6	2	Fairtrade FLO
62	NJUIDJE OUAFO	Banane dessert	0,5	3	Fairtrade FLO + AB
63	NKOUNGA Lucas	Fruits séchés	0	0,2	Fairtrade FLO + AB
64	NOUBISSI Anastasie	Fruits séchés	0	1	Fairtrade FLO + AB
65	NOUBISSI Jeanne d'Arc	Fruits séchés	0	2	Fairtrade FLO + AB
66	NTCHANKWE Jean Bosco	Ananas frais	2	80	Fairtrade FLO + AB
67	OBEHOH EBIA Gregory	Mangue fraîche	0,6	4	Fairtrade FLO + AB
68	SIKADIE	Banane dessert	0,7	4	Fairtrade FLO + AB
69	SIMEN Denise	Papaye fraîche	0,5	15	Fairtrade FLO
70	SIMO Joseph	Banane dessert	1,5	7	Fairtrade FLO + AB
71	SOPGATUE	Banane dessert	0,7	3,5	Fairtrade FLO + AB
72	TALOM Délice	Chips de plantain	0	0,2	Aucune
73	TEKWE Derrick	Mangue fraîche	0,3	1	Fairtrade FLO + AB
74	TOKAM Désiré Joël	Fruits séchés	0	1	Fairtrade FLO + AB
75	WABO Albert	Banane dessert	1	5	Fairtrade FLO + AB
76	WAMI Keutchoua Fabrice	Mangue fraîche	2	7	Fairtrade FLO + AB
77	WANDJI Jacqueline	Pamplemousse	0,3	3	Aucune
78	YAPSEU Marceline	Orange	0,4	3	Aucune
	Total		39,1	654,6	

Annexe 14 : Statistiques de commercialisation à l'export de 2015 à 2018¹⁰

Produits Frais	prix/kg	Qté (kg) 2015	Chiffre d'affaires (FCFA) 2015	Qté (kg) 2016	Chiffre d'affaires (FCFA) 2016	Qté (kg) 2017	Chiffre d'affaires (FCFA) 2017	Qté (kg) 2018	Chiffre d'affaires (FCFA) 2018
Ananas frais	350	36 046	12 616 100	38 597	13 508 985	35 884	12 559 225	34 226	11 978 999
Avocats	320	7 721	2 470 720	7 497	2 399 040	8 723	2 791 360	8 463	2 708 160
Arachides fraîches	1 000	559	559 000	497	497 000	557	557 000	662	662 000
Arachide rouge D	1 500	17	25 500	10	15 000	9	13 500	-	-
Bananes douces	300	25 625	7 687 500	24 660	7 398 000	26 371	7 911 300	23 836	7 150 800
Banane plantain	350	2 560	896 000	1 611	563 850	1 898	664 300	1 786	625 100
Cabosses de cacao	500	570	285 000	431	215 500	431	215 500	538	269 000
Canne a sucre	150	414	62 025	702	105 300	798	119 700	736	110 400
Confiture	1 200	153	183 600	166	199 200	172	206 400	182	218 400
Fruit de la passion	1 000	3 674	3 674 000	2 400	2 400 000	1 904	1 904 000	3 389	3 389 000
Foufou de manioc	1 000	149	149 000	148	148 000	175	174 500	109	109 000
Gingembre/curcuma	1 050	438	459 900	368	386 400	398	417 900	352	369 600
Gombo	1 000	64	64 000	101	101 000	120	120 000	45	45 000
Gari	1 000	32	32 000	46	46 000	86	86 000	31	31 000
Huile de palme	1 000	160	160 000	180	180 000	135	135 000	-	-
Igname	600	200	120 000	205	123 000	130	78 000	152	91 200
Jus de gingembre	1 500	213	319 500	254	381 000	148	222 000	137	205 500
Limes	1 000	1 181	1 181 000	1 002	1 002 000	372	372 000	64	64 000
Macabos/manioc frais	1 000	59	59 000	37	37 000	47	47 000	53	53 000
Mangues fraîches	1 000	20 106	20 106 000	15 806	15 806 000	16 030	16 030 000	15 165	15 165 000
Noix de coco	200	569	113 800	927	185 400	930	186 000	590	118 000
Oranges	1 000	326	326 000	136	136 000	89	89 000	-	-
Pamplemousses	1 000	397	397 000	186	186 000	113	113 000	-	-
Patate douce	250	1 916	479 000	2 012	503 000	2 226	556 500	2 097	524 250
Piments frais	2 000	105	210 000	104	208 000	9	18 000	-	-
Papayes fraîches	400	11 846	4 738 400	9 551	3 820 400	9 887	3 954 800	8 875	3 550 000
Sapotilles	500	57	28 500	100	50 000	96	48 000	41	20 500

¹⁰ Source des données : Ernest Mewa, chargé d'exportation TerrEspoir Cameroun

Produits Frais	prix/kg	Qté (kg) 2015	Chiffre d'affaires (FCFA) 2015	Qté (kg) 2016	Chiffre d'affaires (FCFA) 2016	Qté (kg) 2017	Chiffre d'affaires (FCFA)2017	Qté (kg) 2018	Chiffre d'affaires (FCFA) 2018
Safrouis	1 500	624	936 000	788	1 182 000	740	1 110 000	831	1 246 500
Feuille manioc/bananier		10	-	23	-		-		-
Fève de cacao/divers		10	-	28	-		-		-
Paniers/ cale/oseil /div		54	-	130	-	56	-	52	-
Produits séchés			-		-		-		-
Ananas séché	5 400	974	5 259 600	1 515	8 181 000	1 000	5 402 430	787	4 250 610
Banane séchée	4 000	579	2 316 000	692	2 768 000	629	2 514 400	589	2 354 360
Mangue séchée	5 400	1 280	6 912 000	1 497	8 083 800	1 410	7 612 380	1 120	6 048 270
Papaye séchée	5 400	341	1 841 400	378	2 041 200	321	1 734 210	157	849 690
Chips de plantain	5 000	900	4 500 000	894	4 470 000	757	3 785 000	767	3 835 000
Feuille manioc séchée	5 000	8	40 000		-	4	21 000	26	131 500
Piment séché	16 000	3	48 000	3	48 000		-		-
TOTAL		119 940	79 255 545	113 682	77 375 075	112 654	71 769 405	105 858	66 173 839

Annexe 15 : Liste des formations reçues de 2016 à 2018¹¹

N°	Date	Thème	Organisateurs	Bénéficiaires
1	2016	Développement des OP	FT Africa	Producteurs et personnel
2	Oct. 2017	Qualité sanitaire et traçabilité	COLEACP	Producteurs et personnel
3	Nov. 2017	Protection des cultures	COLEACP	Producteurs et personnel
4	Déc. 2017	Méthodes de lutte contre la mouche de la mangue.	COLEACP	Producteurs et personnel
5	Jan. 2018	Gestion humaine d'une société coopérative	FT Africa	Producteurs et personnel
6	Mai 2018	Animations pédagogiques	COLEACP	Producteurs et personnel
7	Juin 2018	Hygiène et qualité sanitaire	Terrespoir Cameroun	Producteurs et personnel
8	Sept. 2018	Analyse des risques et autocontrôle en production	COLEACP	Producteurs et personnel
9	Nov. 2018	Audit interne	COLEACP	Producteurs et personnel

¹¹ Source des données : Tiwa Guyrlain, chargé de suivi Terrespoir Cameroun

Annexe 16 : Documents consultés

N°	Auteur	Titre	Date de publication
1	GIC TerrEspoir	Plan de développement fairtrade pour TerrEspoir Cameroun	
2	GIC TerrEspoir	Plan d'action...	Octobre 2018
3	GIC TerrEspoir	Rapport d'activités campagne 2016	
4	GIC TerrEspoir	Rapport d'activités campagne 2017	
5	GIC TerrEspoir	Rapport d'activités campagne 2018	
6	GIC TerrEspoir	Charte de la Fondation TerrEspoir (Suisse)	9 juin 2001
7	GIC TerrEspoir	Statuts GIC TerrEspoir	27 août 1994
8	GIC TerrEspoir	Règlement administratif du GIC TerrEspoir	
9	GIC TerrEspoir	Règlement financier du GIC TerrEspoir	
10	GIC TerrEspoir	Projet de statuts Coopérative TerrEspoir	
11	Olivier Martin	TerrEspoir : Une aventure du commerce équitable : 20 ans de partage Nord-Sud	

Annexe 17 : Situation du microcrédit au 31 décembre 2019

N°	Nom et prénom du bénéficiaire	Titre du microprojet	Montant du microcrédit	Date d'octroi	Taux d'interêt	Montant dû au 31/12/2018
1	Tetso Jean Claude	Démisionnaire	239 850	2011		239 850
2	Kouothang	Pépinière fruit de la passion	250 000	janv-16		134 765
3	Kamga André	Renouvellement équipement de séchage	500 000	janv-16		290 000
4	Simo Florence	Refection unité de séchage	700 000	juin-15		220 000
5	Zone Toumaka	Parcelle communautaire de pomme de terre	170 000	janv-16		100 000
6	Gueho Joseph	Extension parcelle ananas bio	700 000	sept-17		296 400
7	Nanfack Simon	Moto pompe pour irrigation		juin-13		221 750
8	Djoufack Raoul	Moto pompe pour irrigation		juin-13		82 015
9	Guedia etienne	Moto pompe pour irrigation		juin-13		574 340
10	Guedia Joseph	Moto pompe pour irrigation		juin-13		128 630
	Total					2 287 750

Annexe 18 : Rapport de la rencontre préparatoire de l'atelier d'autoévaluation

Date : 22 février 2019

Lieu : Siège TerrEspoir Cameroun, Ngodi-Bakoko (Douala)

Ordre du jour :

1. Prière
2. Mot du Délégué du GIC TerrEspoir
3. Présentation individuelle
4. TdR de l'autoévaluation
5. Finalisation du programme de l'atelier de l'autoévaluation
6. Divers

Début de la réunion : 10 h

Déroulement :

La rencontre commence par une prière dite par le pasteur Nyamsi Louis Lopez, conseiller spirituel du GIC TerrEspoir. La parole est ensuite donnée à Augustin Foadjo, vice-délégué du GIC qui prononce le mot de bienvenue. Puis suivent les présentations individuelles. Chaque participant décline ses nom et prénom, sa structure et sa fonction puis remplit la fiche de présence ci-dessous :

N°	Noms et prénoms	Structure/Fonction	Téléphone	Email
1	André Kissling	Membre du CA de la Fondation TE	+41 79 270 91 79	akissling53@gmail.com
2	Borel Jean Marc	Animateur Cellule vente TE Suisse	+41 21 881 32 26	jmborel@bluewin.ch
3	Christophe Reymond	Coordinateur TE Suisse	+41 21 458 99 73	terrespoir@
4	Djou Sylviane Blanche	Coordination	699 535 502	sylvianeblanche@yahoo.fr
5	Foadjo Augustin	Vice délégué	677 846 798	
6	Mewa Ernest	Chargé d'exportation	677 739 167	ernestmewa@yahoo.fr
7	Ntchankwé Jean Bosco	Contrôleur financier	677 381 891	ntchankwejean-bosco@gmail.com
8	Nwafo Claude	Consultant CIPCRE/SECCAR	699 319 662	claudenwafo@cipcre.org
9	Nyamsi Louis Lopez	Pasteur conseiller	678 061 576	
10	Tiwa Guyrlain	Chargé de suivi	677 617 619	tiwaguyrlain@hotmail.com
11	Tokam Désiré Joël	Vice secrétaire TE Cameroun	676 304 837	tokamjoel@yahoo.fr
12	Reymond Lucca	Vente au marché Lausanne	+41 786 44 26 91	lccareymond1@gmail.com

Djou Sylviane Blanche, coordinatrice du GIC TerrEspoir enchaîne la réunion par la présentation des termes de références (TdR) de l'auto évaluation. Les TdR définissent le contexte et la justification de l'autoévaluation, les objectifs, les cibles et les participants, les sites à visiter, la méthodologie, et les résultats attendus. Voir annexe 1. A l'issue de l'intervention de la

coordinatrice, des remarques et des suggestions relatives au contexte sont faites :

Remarques :

- Les quantités de produits commercialisés par le GIC TerrEspoir baissent d'année en année. On est passé de 161 tonnes en 2010 à 106 tonnes en 2018.
- La baisse des quantités entraîne une diminution du chiffre d'affaires et induit un résultat d'exploitation déficitaire depuis quelques années.
- Les clients suisses sont de plus en plus exigeants sur la qualité, la présentation et la traçabilité des produits.
- Le respect de la charte de TerrEspoir reste un défi permanent à relever.
- Les membres du GIC ne maîtrisent toujours pas leurs droits et devoirs. L'esprit de groupe est insuffisant.
- Les membres du GIC sont vieillissants.
- Les femmes sont peu représentées dans les organes du GIC.
- Il y a des conflits de rôles entre le comité de gestion et le bureau de coordination du GIC. Certains responsables de zone suscitent un climat délétère au sein des membres.
- La procédure de changement de statut de GIC en coopérative commencée en 2014, n'est pas achevée.

Suggestions :

- Une quantité minimale de 140 tonnes de produits devra être commercialisée pour atteindre l'équilibre financier.
- La présentation (emballage) des produits devra être améliorée à l'exemple du Caba, corbeille de 2,5 kg de fruits de saison (bananes, ananas, papayes, fruits de la passion...) vendu au consommateur final à SFr 20.
- La transformation telle que la fabrication des jus de fruit devrait améliorer la valeur ajoutée. Car "ce n'est pas en produisant qu'on gagne sa vie mais c'est en transformant" autrement dit "ce n'est pas l'œuf qui fait gagner, mais l'omelette" a rappelé Jean Marc Borel.
- Les jeunes devraient être recrutés parmi les membres du GIC dans le but d'assurer la relève.
- Les femmes devraient être intégrées dans les différents organes statutaires lors des prochaines échéances électorales.
- Les questions liées à la vie associatives seront débattues pendant l'atelier d'autoévaluation à Mbouo-Bandjoun

Le programme de l'autoévaluation est revu et amendé. Voir annexe 2.

Dans les divers, des informations sont données sur l'acquisition récente d'une camionnette de marque Dyna, sur le partenariat avec le groupe SEPTROPIC (dirigé par André Kamga, ancien membre du GIC TerrEspoir) et avec l'entreprise de commerce en ligne GAKOMO.

La rencontre s'est achevée aux alentours de 15 h 30.

Annexe 19 : Rapport de la séance de travail avec GAKOMO

Date : 23 février 2019

Lieu : Siège TerrEspoir Cameroun, Ngodi-Bakoko (Douala)

Ordre du jour :

7. Présentation des participants
8. Présentation de Gakomo
9. Perspectives du partenariat Gakomo-TerrEspoir

Début de la réunion : 10 h 30

Déroulement :

La rencontre commence par les présentations individuelles. Chaque participant décline ses nom et prénom, sa structure et sa fonction puis remplit la fiche de présence ci-dessous :

N°	Noms et prénoms	Structure/Fonction	Téléphone	Email
1	André Kissling	Membre du CA de la Fondation TE	0041792709179	akissling53@gmail.com
2	Borel Jean Marc	Animateur Cellule vente	0041218813226	jmborel@bluewin.ch
3	Christophe Reymond	Coordinateur TE Suisse	0041214589973	terrespoir@bluewin.ch
4	Djou Sylviane Blanche	Coordination	699 535 502	sylvianeblanche@yahoo.fr
5	Josiane Tchuenté épouse Kaeser	Fondatrice Gakomo	0041798172784 / 00237680782599	josi@gakomo.ch
6	Laurent Kaeser		0041797793877	laurent.kaeser@custom-design.ch
7	Mewa Ernest	Chargé d'exportation	677 739 167	ernestmewa@yahoo.fr
8	Nwafo Claude	Consultant CIPCRE/SECCAR	699 319 662	claudenwafo@cipcre.org
9	Reymond Lucca	Vente au marché Lausanne	0041786442691	lccareymond1@gmail.com
10	Tiwa Guyrlain	Chargé de suivi	677 617 619	tiwaguyrlain@hotmail.com

La parole est ensuite donné à Josiane et Laurent Kaeser, co-fondateurs de GAKAMO. Ces derniers informent l'auditoire que l'entreprise GAKOMO, de droit suisse, est créée en janvier 2018. GAKOMO est une libre transcription de «Je t'aime» en Bayangam, langue d'origine de Josiane. Ses buts sont : (i) consommer en conscience et offrir le meilleur à son corps ; (ii) valoriser les richesses et la gastronomie africaines ; (iii) mettre en lumière les beautés de l'art africain ; (iv) soutenir un commerce plus juste qui profite aux producteurs ; (v) créer des ponts entre les cultures / renforcer les liens et faire de la différence une force ; (vi) se re-connecter à la terre. Son slogan est: "Parce que le bonheur se cultive..."

GAKOMO a une boutique en ligne (<https://shop.gakomo.ch>), qui offre une gamme de douze produits : fruits séchés (mangue, papaye, banane) et poivre de Penja (blanc et noir). Les fruits séchés son conditionnés dans des sachets (colorés avec des motifs de pagne africain) de 100 g, 500 g et 1 kg. Un sachet de mangues et d'ananas séchés de 100 g est vendu à SFr 7 (4048

FCFA) tandis que qu'un sachet de bananes séchées vaut SFr 6 (3470 FCFA). Un abonnement de six mois, appelé Triopack (3 packs 100 g de fruits séchés, ananas, bananes et mangues) est offert à SFr 120 (69 393 FCFA). Un poivrier labélisé GAKOMO est vendu à SFr 15 (8 674 FCFA) et le sachet de recharge de 65 g à SFr 20 (11 565 FCFA)¹².

L'entreprise GAKOMO est entrée en négociation de partenariat avec le GIC TerrEspoir en 2018. Les prix d'achat proposés par GAKOMO figurent dans le tableau ci-après¹³ :

Produit	Prix sécheur (FCFA/kg)	Marge TerrEspoir (FCFA)	Appui réserve projet (FCFA)	Total payé par GAKOMO (FCFA)
Ananas sachet 100 g	5600	350	50	6000
Ananas vrac sachet 1kg	4800	350	50	5200
Mangue sachet 100 g	5600	350	50	6000
Mangue vrac sachet 1kg	4800	350	50	5200
Papaye sachet 100 g	5600	350	50	6000
Papaye vrac sachet 1kg	4800	350	50	5200
Banane sachet 100 g	4300	350	350	5000
Banane vrac sachet 1kg	3500	350	350	4200

Quelques livraisons ont déjà eu lieu : 60 kg de bananes, 100 kg d'ananas et 100 kg de mangues séchés. Il est envisagé d'étendre les produits au gingembre et au curcuma.

D'autres informations fournies par le couple Kaerser concernant leur périple d'un an baptisé African Tour dans huit pays : Madagascar, Kenya, Mali, Sénégal, Côte d'Ivoire, Bénin, Cameroun, Gabon. En date du 23 février 2019, les sept premiers pays ont été déjà visités. Le but du voyage est de "découvrir de nouvelles inspirations, saveurs et sensations jetant ainsi des ponts entre les cultures africaines et européennes." Le journal du voyage est consigné dans le blog <https://www.gakomo.ch/fr/blog/239/african-tour-cest-parti->. Gakomo est porteur d'un projet d'énergie solaire en partenariat avec l'entreprise SOLEOL Energy Systems. Gakomo est sélectionné pour représenter le continent africain et ses saveurs culinaires dans le cadre des «terrasses du monde» lors de la prochaine Fête des Vignerons 2019 du 18 juillet au 19 août à Vevey. C'est un événement qui réunira un million de personnes pendant sa durée d'un mois. Dans son stand, Gakamo proposera entre autres, des produits de TerrEspoir.

La présentation de Gakomo a été suivie de questions d'éclaircissement.

En guise de conclusion, il est noté que le contrat de partenariat commercial entre Gakomo et le GIC TerrEspoir reste à finaliser. Dans la fixation des prix, ce contrat devra tenir compte du travail d'encadrement des agriculteurs en amont, effectué par GIC TerrEspoir, et respecter la charte TerrEspoir.

La rencontre s'est achevée aux alentours de 15 h.

¹² Taux de conversion 1 franc suisse = 578, 27 FCFA.

¹³ Source : GIC TerrEspoir : Rapport d'activités du premier semestre 2018.