



Projet pour la
promotion des droits
des peuples
indigènes et tribaux

Bureau Sous-Régional de
l'OIT pour l'Afrique



Organisation
Internationale
du Travail

Atelier de renforcement des capacités des associations, ONGs et réseaux sur les mécanismes de plaidoyer pour la défense des droits des peuples indigènes et tribaux

Yaoundé le 08 Août 2008



Août 2008

Atelier de renforcement des capacités des associations, ONGs et réseaux sur les mécanismes de plaidoyer pour la défense des droits des peuples indigènes et tribaux

Yaoundé le 08 Août 2008



TABLES DES MATIERES

LISTE DES ACRONYMES	4
I - INTRODUCTION.....	5
1.1. Contexte et Justification.....	5
1.2. Objectif de l'atelier et résultats attendus	5
1.2.1. Objectif de l'atelier.....	5
1.2.2. Résultats attendus.....	5
1.2.3. Méthodologie	5
1.2.4. Participants	5
1.2.5. Recommandations de l'atelier	6
II - DEROULEMENT DE L'ATELIER.....	6
2.1- Démarrage de l'atelier	6
2.2. Exposés substantiels	7
2.2.1. Le brainstorming sur les questions des peuples indigènes et tribaux.....	7
2.2.2. Exposé sur les mécanismes de plaidoyer.....	8
2.2.3. Le brainstorming sur les mécanismes de plaidoyer	8
2.2.4. Les conditions essentielles pour réussir un plaidoyer.....	8
2.2.5. Les méthodes du plaidoyer.....	9
2.2.6. La planification d'une initiative de plaidoyer	10
III - TRAVAUX DE GROUPEs	11
3.1. Restitutions des travaux de groupes, commentaires/questions posées et réponses fournies	12
3.1.1. Restitution des travaux du groupe 1	12
3.1.2. Restitution des travaux du groupe 2	14
3.1.3. Restitution des travaux du groupe 3	16
IV - EXPOSE SUR LES MECANISMES DE SUPERVISION DES CONVENTIONS DE L'OIT ET LEUR UTILISATION PAR LES PEUPLES INDIGENES ET TRIBAUX.....	17
V - PRINCIPALES RECOMMANDATIONS ET CLOTURE DE L'ATELIER.....	18
VI - EVALUATION DE L'ATELIER	18
ANNEXES	19
Annexe 1 : Cas pratique 1	20
Annexe 2 : Cas pratique 2	20
Annexe 3 : Exposé 4	21
Annexe 4 : Exposé	26
Annexe 5 : Evaluation de la journée par les participants	28
Annexe 6 : Liste des participants.....	29

LISTE DES ACRONYMES

ABAGUENI	
ADEBAGO	Association pour l'auto promotion des Populations de l'Est Cameroun
ADEBAKA	Association des Baka de Mitom et Oveng
AIWO-CAN	African Indigenous Women Organisation Central African Network
ASBAK	Association des Baka
CNUDHD	Centre des Nations Unies pour le Droit de l'Homme et de la Démocratie
COGES	Comité de Gestion
CODEBABIK	Comité de Développement des Bagyéli de Bipindi
CED	Centre pour l'environnement et le Développement
FEMBOBAT	Femmes Mbororo Battantes
JIPA	Journée internationale des peuples autochtones
MBOSCUDA	Association pour le Développement Social et Culturel des Mbororo
MINDAF	Ministère des Domaines et des Affaires Foncières
MINEDUB	Ministère de l'Education de base
MINEPIA	Ministère de l'Elevage et de l'Industrie Animale
MINAS	Ministère des Affaires sociales
MINEP	Ministère de l'Environnement et de la protection de la nature
OIT	Organisation internationale du Travail
PA	Population Autochtones
PIT	Peuples indigènes et tribaux
PRO 169	Projet de promotion des peuples indigène et tribaux
SNV	Netherlands Development Organisation.

I - INTRODUCTION

1.1. Contexte et Justification

Dans le cadre de la mise en œuvre du Projet PRO 169 au Cameroun, le BIT a organisé les 08 et 09 août 2008, une série d'activités dont un atelier de renforcement des capacités des associations, ONGs et réseaux sur les mécanismes de plaidoyer pour la défense des droits des peuples indigènes et tribaux.

1.2. Objectif de l'atelier et résultats attendus

1.2.1. Objectif de l'atelier

L'objectif visé par l'atelier de renforcement des capacités était d'améliorer les compétences des responsables d'associations indigènes sur les techniques de plaidoyer et de renforcer leurs connaissances sur les questions des peuples indigènes et tribaux. De manière spécifique, l'atelier devait permettre de vérifier le niveau de connaissance par les PIT de leur question et aider les participants à mieux comprendre et utiliser les techniques de plaidoyer nécessaires à la défense de leurs droits.

1.2.2. Résultats attendus

Les résultats attendus au terme de l'atelier étaient les suivants :

- Les participants sont capables de mener un plaidoyer pouvant leur permettre de mieux défendre leurs droits ;
- Les participants ont une connaissance des informations et outils de base nécessaires à la bonne compréhension des questions indigènes et tribales.

1.2.3. Méthodologie

L'approche participative a été retenue comme méthodologie de l'atelier afin d'accroître l'implication des acteurs dans les différentes phases de l'atelier sous la conduite d'un facilitateur et les présentations faites par des personnes ressources. Les techniques de participation suivantes : brainstorming, travaux de groupe, jeu de rôle ont été utilisés tout au long de l'atelier.

1.2.4. Participants

L'atelier a regroupé plusieurs participants au nombre desquels 19 personnes toutes autochtones, représentants d'associations et réseaux suivants : ABAGUENI,

ADEBAGO, ADEBAKA, AIWO-CAN, ASBAK, CADDAP, COGES, CODEBABIK, FEMBOBAT, Baba II Group, MBOSCUDA, OKANI....

1.2.5. Recommandations de l'atelier

Au terme des exposés, les participants ont formulés les recommandations suivantes :

- In regards to the subject, the time was very short for this important one ;
- Qu'on ait en rentrant les images de l'atelier si possible;
- Trouver ou donner un maximum de temps pour une problématique à débattre en profondeur ;
- La durée est insuffisante, désormais, l'augmenter ;
- La durée est courte et les sujets sont tellement intéressants, il faut un autre séminaire ;
- L'atelier était tellement court, une suite d'un atelier en profondeur ;
- A follow up and more detail training is required to build on these acquired skills ;
- L'atelier était bien, il faut organiser un autre ;
- La durée ;
- Illustrer les exposés avec des cas pratiques vécus ailleurs ;
- Organiser aussi l'atelier en dehors de Yaoundé pour plus de concentration ;
- Il faut des études de cas pédagogique ;
- Produire les outils qu'on pourrait utiliser pour mener le plaidoyer et le lobbying.

II – DEROULEMENT DE L'ATELIER

2.1- Démarrage de l'atelier

La journée a démarré par un exposé sur le cadre conceptuel de l'atelier par lequel M. Bouopda Serge du BIT a présenté le contexte, les objectifs, résultats attendus, et la méthodologie de l'atelier.

2.2. Exposés substantiels

Quatre phases importantes ont marquées cette journée : le brainstorming sur les questions autochtones, les exposés sur les mécanismes de plaidoyer, le système de supervision des conventions de l'OIT et enfin les travaux de groupes constitués des exercices pratiques.

2.2.1. Le brainstorming sur les questions des peuples indigènes et tribaux

Ce brainstorming a été dirigé par M. Tchoumba Belmond, modérateur de l'atelier qui, sur la demande des participants, les a conduit dans l'identification de thèmes sur lesquels les questions des peuples indigènes et tribaux (PIT) continuent de se poser en véritables défis. Cette identification était suivie au fur et à mesure de petits débats sur la façon dont ces questions se manifestaient. Ont ainsi été identifiés les thèmes/questions suivants :

- ✚ Terres ;
- ✚ Éducation/alphabétisation ;
- ✚ Citoyenneté ;
- ✚ Reconnaissance politique ;
- ✚ Reconnaissance et respect des droits ;
- ✚ Santé ;
- ✚ Violation des droits et abus subis par les peuples autochtones ;
- ✚ Accès à l'emploi décent ;
- ✚ Formation-emploi ;
- ✚ Représentativité dans les prises de décision ;
- ✚ Prise en compte de la spécificité des PIT dans les politiques et programmes de développement;
- ✚ Partage des avantages liés à l'exploitation des ressources naturelles et culturelles ;
- ✚ Accès aux infrastructures sociales (route, eau potable, électricité, habitat...) ;
- ✚ Contribution des PIT dans l'économie nationale ;
- ✚ Protection des savoirs traditionnels ;
- ✚ Conflits interethniques, régionaux et nationaux ;
- ✚ Accès à la justice et aux autres services publics ;

- ✚ Reconnaissance des chefferies traditionnelles ;
- ✚ Reconnaissance des territoires traditionnels des peuples autochtones ;
- ✚ Représentativité des PIT dans les institutions politiques (conseils municipaux, conseils régionaux, parlement...);

Au terme de cette liste, les PIT ont identifié la pauvreté comme une conséquence directe de toutes les questions/thèmes ci-dessus énumérés.

2.2.2. Exposé sur les mécanismes de plaidoyer

Cet exposé a été l'œuvre de M. Ntété Pierre qui a organisé sa présentation autour de quatre points à savoir, le Brainstorming sur la notion de plaidoyer, les conditions essentielles pour la réussite d'un plaidoyer, les méthodes du plaidoyer, la planification d'une initiative de plaidoyer.

2.2.3. Le brainstorming sur les mécanismes de plaidoyer

Un remue-méninge sur la notion de plaidoyer a servi d'introduction à la présentation du consultant. Les participants qui se sont prêtés fièrement à cet exercice ont défini le plaidoyer de différentes manières:

- Un mécanisme mis en œuvre pour défendre des intérêts ;
- Une démarche qu'un groupe adopte pour influencer les comportements et points de vue d'un individu, d'un autre groupe ou d'un système;
- Une technique employée pour permettre la compréhension de certains problèmes ;

Ces différentes définitions ont été validées par le consultant qui a également présenté le plaidoyer comme étant :

- un ensemble d'activités menées en vue d'influencer ceux qui prennent les décisions ou gèrent les politiques,
- une stratégie de communication ou d'intervention au sein et en faveur d'un groupe ou d'une communauté.

2.2.4. Les conditions essentielles pour réussir un plaidoyer

Le consultant a identifié trois conditions essentielles pour réussir un plaidoyer :

- être à jour de l'actualité en matière de connaissance de la réglementation dans le pays,

- être crédible,
- et bien maîtriser son sujet.

Pour faciliter la meilleure compréhension de ces conditions, un exercice pratique a été présenté et traité par l'ensemble des participants (voir annexe).

2.2.5. Les méthodes du plaidoyer

Deux méthodes principales ont été présentées par le consultant comme méthodes d'expression du plaidoyer susceptibles d'être utilisées simultanément ou de manière successive :

- La méthode formelle ou carte des gouvernements (qui permet de toucher directement les décideurs) ;
- La méthode informelle ou carte écologique (qui permet de toucher les décideurs de manière indirecte, c'est-à-dire en passant par une personne plus ou moins étrangère au groupe et qui a la possibilité d'intervenir ou de faire intervenir quelqu'un pour le bénéfice du groupe.

Cette présentation a également donné droit à un nouvel exercice dont le but était de faciliter la compréhension des méthodes de plaidoyer.

Après les différents exercices présentés et traités, une suite de questions-réponses s'en est suivie. Ceux-ci sont consignés dans le tableau ci-dessous :

Questions des participants	Réponses du consultant
Est-ce que la méthode informelle du plaidoyer ne place pas celui qui l'utilise dans une position de dépendance vis-à-vis de l'autre qui pourra se livrer au chantage ?	C'est possible, mais l'essentiel c'est le résultat qu'on veut atteindre. Il ne faut non plus avoir peur de manière à céder au chantage. La démarche du plaidoyer doit viser à incliner la position du gouvernant le plus élevé.
Généralement lorsqu'on rencontre directement l'autorité le plus élevé, on ne peut plus revenir vers le moins élevé lorsque la démarche entreprise a échoué. Pourquoi conseillez-vous de rencontrer directement le Gouverneur ?	Je suis dans la logique où on n'a pas pu résoudre le problème au niveau de l'autorité de la base. Dans le plaidoyer, le lobbying a une place déterminante ; si on utilise le lobby, on a plus de chance de trouver une solution. Rappelez-vous que nous avons dit que « le plaidoyer est avant tout COMMUNICATION »

<p>Comment doit-on mener le plaidoyer quand l'autorité contre qui le plaidoyer est dirigé ne respecte ni la hiérarchie, ni la loi ? C'est le cas d'un délégué provincial qui est en même temps délégué provincial et maire dans la même ville ; lorsque les bœufs s'égarrent, il les fait attraper et vendre sans respecter le délai reconnu au propriétaire pour réclamer son bien.</p>	<p>Pour orienter l'action de plaidoyer, il faut identifier le véritable leader, c'est-à-dire la personne qui fait problème. On l'appelle le verrou. S'il est identifié, le problème sera résolu, mais s'il n'est pas identifié, le problème persistera ; donc, pour le cas des bœufs attrapés et vendus, il faut vous assurer que le Délégué-maire est le véritable leader. Une fois le leader identifié, il faudrait l'utiliser pour servir la cause défendue. Cela ne peut se faire que si on arrive à le ranger de son côté et pour cela il faut utiliser tous les moyens.</p>
<p>La démarche formelle constitue-t-elle le meilleur moyen du plaidoyer ?</p>	<p>Cette démarche connaît souvent des blocages. Il est capital d'utiliser le moyen qui le plus permettra d'atteindre le résultat voulu et cela demande avant tout une analyse des chances et opportunités.</p>

2.2.6. La planification d'une initiative de plaidoyer

Le consultant a identifié quatre étapes préalables permettant une meilleure planification du plaidoyer et qui sont les suivantes:

Etapes	Questions à se poser ou choses à résoudre
L'analyse des politiques ;	Quels sont les textes et politiques en vigueur ? quels en sont les plus récents ? est-ce que l'objet du plaidoyer a été réglé par un texte ou une politique ?...
La définition d'une stratégie ;	Quelle stratégie apparaît comme étant la plus adaptée pour résoudre le problème ? Pourquoi ?
La finalisation de la stratégie définie	
La préparation d'un plan d'action	<p>Quels sont les faits ?</p> <p>Quelles sont les cibles ?</p> <p>Qui sont ou qui peuvent être nos alliés ?</p> <p>Quel message devons-nous porter ?</p>

Note : L'analyse des politiques permet de définir le problème :

- *Il ne faut pas confondre le problème avec les conséquences* (cas des enfants qui, dans un village donné, présentent des signes de choléra et font de la diarrhée ; le problème ne sera pas la diarrhée que font les enfants, mais la source de la maladie qui, probablement, peut être la qualité de l'eau) ;

- *Le message à porter dans le cadre du plaidoyer doit être simple, court, précis et expressif* (un message long fatiguera celui qui écoute et risque de créer des confusions).

Pour achever la matinée de l'atelier, les participants ont eu droit à une présentation sur la Journée internationale des peuples autochtones. Cette présentation faite par madame Palayret Gallianne du Centre des Nations pour le Droit de l'homme et de la démocratie (CNUDHD), s'est articulée autour de trois idées forces :

- l'historique de la Journée internationale des peuples autochtones ;
- les activités qui peuvent être menées au cours d'une telle journée ; et
- le programme de la première édition de la Journée internationale des peuples autochtones 2008.

En ce qui concerne particulièrement le chapitre sur les activités susceptibles d'être menées à l'occasion d'une Journée internationale des peuples autochtones, l'exposante a procédé à un exercice de réflexion commune qui a permis aux participants d'identifier les activités suivantes : Tables rondes, expositions d'artisanat, danses/manifestations culturelles, entretien avec les médias, théâtre, défilé/marche, diffusion de documentaires, distribution de tracts, activités sportives, affiches de banderoles, visite de sites, activités de sensibilisations.

III - TRAVAUX DE GROUPES

L'après midi a été consacré aux travaux de groupes et aux plénières. Conformément aux termes de référence de ces travaux, les participants devaient s'employer à planifier une initiative de plaidoyer sur une thématique spécifique. Trois groupes ont été constitués à cet effet. Les thèmes choisis par les groupes ont été les suivants :

- Groupe 1 : La terre
- Groupe 2 : Difficulté d'accès à la terre
- Groupe 3 : Accès à l'éducation.



Les résultats des travaux effectués sont mentionnés ci-dessous et suivis des commentaires/questions et réponses des participants issus des restitutions.

3.1. Restitutions des travaux de groupes, commentaires/questions posées et réponses fournies

a) - Restitutions

3.1.1. Restitution des travaux du groupe 1

▶ TDR : *Planifier une initiative de plaidoyer sur le thème de l'accès à la terre*

- Domaine national géré par le Préfet (ordonnance 74).

▶ Objectif

- Avoir des terrains propres et les immatriculer ou les faire reconnaître.

▶ Forces favorables

- Existence des lois (ordonnance 74) ;
- Droit à la citoyenneté ;
- Occupation effective des lieux.

▶ Forces défavorables

- Réticence des autres communautés ;
- Manque/insuffisance des moyens financiers ;
- Méconnaissance des procédures d'immatriculation.

▶ Organisation des groupes

- Un groupe pour la recherche de financement ;
- Un groupe pour sensibiliser les membres de la communauté ;
- Un groupe pour sensibiliser les autorités en vue de faciliter la procédure.

▶ Elaboration du chronogramme des activités

- Le Président est chargé de sensibiliser les autorités ;
- Le Secrétaire Général est chargé de la sensibilisation interne ;
- Le trésorier est chargé de la recherche de financements.

▶ Préparation des intervenants

▶ Imprégnation des missionnaires sur les objectifs fixés

- Etre propriétaire par l'immatriculation ;

- Des personnes de lobby à contacter (le Sous-préfet et les autres membres de la commission (le Préfet et le Gouverneur).

► Préparation des correspondances

- Une demande d'immatriculation adressée au Sous-préfet et signée par les membres de la communauté;

► Proposition des conclusions et des recommandations

- faire appliquer l'ordonnance No 74

► Elaboration des fiches de collecte de donnée

- Une fiche de suivi doit être établie (du Trésorier, du Secrétaire Général et du Président).

b) - Questions, réponses et commentaires enregistrés sur le travail du groupe 1

Questions	Réponses du Groupe	Commentaires du consultant
Pourquoi dites vous que l'ordonnance 74 vous est favorable ?	Parce que nous considérons que les Mongulu (huttes) dans lesquels vivent les membres de la communauté constituent une mise en valeur.	<p>L'ordonnance à lui seul ne suffit pas comme élément favorable ;</p> <p>L'identification du problème par les membres du groupe n'est pas complète ; le groupe devait se poser certaines questions telles que : pourquoi on n'a pas accès à la terre, à quels difficultés cela nous expose... pour s'assurer qu'il maîtrise tous les contours du problème,</p> <p>Les membres du groupe sont rentrés directement dans l'identification du problème sans procéder à un état des lieux ;</p> <p>Le leader du groupe n'a pas donné l'impression de connaître les membres de son groupe ;</p> <p>La planification faite par le groupe est théorique ;</p> <p>Le groupe ne donne pas l'impression de vouloir communiquer suffisamment.</p>
On constate que les membres du groupe ont identifiés comme alliés les seuls membres de leur association, est-ce qu'ils ont compris la notion de « lobby » ?	Dans la liste de nos alliés, nous avons identifié en plus des membres de l'association, les personnes extérieures (préfet et Gouverneur).	La répartition des tâches de ceux que le groupe a appelé « les missionnaires » n'est pas très claire. Les tâches devraient être définies de manière à ce que l'on sache qui fait quoi, où, quand, comment, avec qui...
Différence entre le tableau de Gantt et le chronogramme des activités ?	Le tableau de Gantt répartie les tâches alors que le chronogramme des activités planifie les activités dans le temps et dans l'espace.	

3.1.2. Restitution des travaux du groupe 2

► TDR : *planifier une initiative de plaidoyer sur le thème de l'accès à la terre des populations autochtones de l'Est-Cameroun*

► Etat des lieux

- Non reconnaissance de l'exploitation traditionnelle des terres ;
- Conditions d'obtention du titre foncier difficiles et complexes pour les populations autochtones ;
- Villages des populations autochtones assimilés à ceux des Bantou (chez les Baka) et ceux des Baya et Kako chez les Mbororo ;
- Accès aux retombées issues de la redevance forestière biaisé pour les populations autochtones du fait qu'ils ne disposent pas de villages formels ;
- Les populations autochtones sont toujours considérées come des étrangers sur les terres qu'ils occupent toujours et depuis de longues années.

► Objectifs

Rencontrer le Gouverneur de la province de l'est pour favoriser l'accès à la terre par les populations autochtones au même titre que les autres citoyens.

► Forces favorables

Associations et ONGs des peuples autochtones et autres organisations qui œuvrent en faveur des peuples autochtones, le maire, le Sous-préfet, les services provinciaux du MINDAF, MINEPIA, MINAS, MINEP, syndicats des droits de l'homme.

► Forces défavorables

Chefs traditionnels et ses sujets, les élites et autres autorités véreux.

► Groupes d'action

Fédérations des organisations des peuples autochtones, organisations militant en faveur des peuples autochtones telles que le CED, l'APESS, la SNV ainsi que les ONG locales, nationales et internationales.

► Chronogramme :

Activités	Période	Responsables	Objectifs	Lieux
Rencontrer les ONG des PA	Septembre	MBOSCUDA	Proposer un PV sur le problème foncier	Mbang
Rédaction et finalisation du PV	Fin septembre	MBOSCUDA et Organisations des peuples de la forêt		Mandjou
Rencontre avec des ONGs travaillant en faveur des PA	Octobre	Organisations des PA	Faire connaître le contenu du PV	Bertoua
Choix des représentants des PA et préparation	Octobre	Organisations des PA	Harmoniser les points de vue à présenter au Gouverneur	

► Conclusions et recommandations :

- Délimitation claire des espaces pastorales et agricoles ;
- Délimitation des zones occupées par les Baka dans la forêt ;
- Repousser les limites des aires protégées ;
- Reconnaître et insérer le mode de vie des PA dans les prochaines reformes foncières.

b) - Questions, réponses et commentaires enregistrés sur le travail du groupe 2

Questions	Réponses	Commentaires du consultant
Vu l'immensité de la tâche, est-ce que le groupe aura les moyens de financer sa préparation au plaidoyer ?	<p>Les moyens sont une question de volonté ;</p> <p>Les lieux de réunions ont été choisis en tenant compte du fait qu'ils offrent la possibilité de rassembler plus de monde en dépensant peu d'argent ;</p> <p>Les membres du groupe font partie des associations qui pourront supporter le transport des leurs qui se déplaceront.</p>	<p>Le travail du groupe est appréciable en certains points ; en d'autres, il présente des défaillances :</p> <p>-L'état des lieux établi par le groupe ne permet pas de trouver le véritable verrou ;</p> <p>-Contrairement à ce que pense le groupe, le travail avec les associations ne constitue pas une force favorable ;</p> <p>-Le groupe semble disparaître au moment où il identifie ce qu'il a appelé les groupes d'action.</p> <p>En dépit de ces défaillances, le groupe semble avoir compris la démarche.</p>
Pourquoi choisissez-vous les mairies comme alliés ?	Parce que nous comptons sur certains de leurs responsables pour nous faciliter le travail.	

3.1.3 - Restitution des travaux du groupe 3

► TDR : *planifier une initiative de plaidoyer sur le thème de l'accès à l'éducation*

► Etat des lieux

- Manque des moyens financiers
- Situation géographique des peuples autochtones caractérisée par l'inaccessibilité ;
- Manque d'infrastructures ;
- Grandes distances entre les communautés et les écoles (éloignement) ;
- Mode de vie des peuples autochtones ;
- Hostilité de l'environnement ;
- Enseignants non peuples autochtones ;
- Non prise en compte des spécificités dans l'élaboration des programmes scolaires.

► Objectif

Influencer les intervenants de la chaîne éducative pour la prise en compte des spécificités des peuples autochtones dans les politiques de l'éducation.

► Les forces favorables

- Inspecteur de l'enseignement ;
- MINAS ;
- Les élites ;
- Les organisations nationales et internationales travaillant en faveur des peuples autochtones.

► Les forces défavorables

- Les lenteurs administratives ;
- Le refus des enseignants de regagner leur poste d'affectation ;
- La corruption.

► Les groupes d'action

- Porte parole ;

- Chef de la communauté ;
- Elite de la communauté ;
- Secrétaire ;
- Membres ;
- Inspecteur.

► Recommandations

- Mettre en place un programme scolaire prenant en compte les spécificités des peuples autochtones ;
- Faciliter la formation des jeunes peuples autochtones dans les écoles normales ;
- Faire appliquer effectivement la gratuité de l'école.

b) - Questions, réponses et commentaires enregistrés sur le travail du groupe 3

Questions/commentaires des participants	Réponses	Commentaires du consultant
Le groupe a identifié le difficile accès à l'éducation comme étant le problème ; de ce fait, il nous semble inadéquat de considérer comme allié le MINEDUB et l'inspecteur de l'éducation de base.		On n'a l'impression que le groupe a compris l'exercice, mais un grand travail doit encore être fait par rapport à l'identification du problème, la détermination des forces (favorables et défavorables et à la détermination du groupe d'action).

Avant de clore l'atelier les participants ont eu droit à un dernier exposé sur les mécanismes de supervision des conventions de l'OIT.

IV – EXPOSE SUR LES MECANISMES DE SUPERVISION DES CONVENTIONS DE L'OIT ET LEUR UTILISATION PAR LES PEUPLES INDIGENES ET TRIBAUX

Cet exposé a été présenté par M. Bouopda Serge qui a structuré sa présentation autour des principaux points suivants :

- Les conventions fondamentales de l'OIT ;
- Les implications de la ratification d'une convention pour un Etat comme le Cameroun : respect de la convention et système de rapport ;
- La composition tripartite de l'OIT : cas du Cameroun comme membre de l'Organisation;

- La procédure susceptible d'être utilisée par les peuples indigènes et tribaux pour se plaindre devant l'Organisation ;
- La procédure illustrée de contrôle des conventions par l'OIT.

V - PRINCIPALES RECOMMANDATIONS ET CLOTURE DE L'ATELIER

Au terme des exposés, les participants ont formulés les recommandations suivantes :

- In regards to the subject, the time was very short for this important one ;
- Qu'on ait en rentrant les images de l'atelier si possible ;
- Trouver ou donner un maximum de temps pour une problématique à débattre en profondeur ;
- La durée insuffisante de l'atelier, désormais doit être augmentée ;
- La durée assez courte pour les sujets aussi vaste et tellement intéressants, propose un second séminaire ;
- L'atelier était tellement court, une suite d'un atelier en profondeur ;
- A follow up and more detail training is required to build on these acquired skills ;
- L'atelier était bien, il faut organiser un autre ;
- La durée ;
- Illustrer les exposés avec des cas pratiques vécus ailleurs ;
- Organiser aussi l'atelier en dehors de Yaoundé pour plus de concentration ;
- Il faut des études de cas pédagogiques ;
- Produire les outils qu'on pourrait utiliser pour mener le plaidoyer et le lobbying.

Après le recueil des recommandations ci-dessus présentées, les participants ont été invités à procéder à une restitution des leçons apprises auprès de leurs organisations et réseaux respectifs et de produire un rapport à partager avec le BIT et les autres participants à l'atelier.

VI - EVALUATION DE L'ATELIER

L'atelier s'est achevé autour de 18 heures par une évaluation de la journée par les participants. Le tableau qui a servi pour l'évaluation a été préparé par le facilitateur. Le résultat de cette évaluation figure à l'annexe du présent rapport.

ANNEXES

Annexe 1 : Cas pratique 1

Le 08 Août 2001, El Hadj BABA, membre influent de la communauté Mbororo du Cameroun entreprend une visite de courtoisie dans le village Mbororo « Grand I » situé à 250 Km de Bamenda. La communauté lui réserve un accueil chaleureux et profite de la présence de sa présence pour rediscuter du problème foncier qui les oppose aux agriculteurs. Au cours de cette discussion, monsieur Baba sera informé de ce que les communautés n'ont plus de terres et n'arrivent plus à paître leur bétail. Ils sont pourchassés par les agriculteurs qui ont monopolisé toutes les terres et détruit leurs maisons ; les bergers qui n'ont plus de pâturage où paître leurs bétails vivent un véritable cauchemar ; le bétail ne se vend plus sinon à vil prix et il meurt par dizaine au quotidien ; l'activité traditionnelle mbororo se trouve ainsi menacée ainsi que la production du lait Kossam, principale activité dérivée ayant valeur économique pour les femmes.

Prenant la parole, monsieur Baba rappelle à la communauté ses relations privilégiées avec les ministres de la république et le président du Cameroun. Content d'avoir au sein de la communauté un porte-parole qui peut rencontrer le chef de l'Etat, les éleveurs du village « Grand I » confient à leur hôte la responsabilité de trouver une solution rapide à leur problème.

Le 09 août, alors que la communauté internationale célèbre la journée internationale des peuples autochtones, El Hadj Baba est reçu en audience à la présidence de la république ; il dit être porteur d'un message de la grande communauté des éleveurs du Nord-Ouest. Au cours des trente minutes qu'a duré l'audience, monsieur Baba a évoqué avec le Président l'historique de la journée internationale des peuples autochtones et présenté les doléances des éleveurs mbororo qu'il résumera à la fin dans cette phrase : « pour tout dire M. le Président de la République, les éleveurs mbororo du village Grand I n'arrivent plus à vendre leurs bétails ».

En partant de la Présidence de la République, monsieur Baba recevra du président des paroles de réconfort à transmettre à la communauté et la promesse que l'Etat facilitera la vente de leur bétail par les éleveurs du village « Grand I » en facilitant le transport entre le village et la ville. Monsieur Baba recevra également une somme de deux millions de francs à distribuer aux éleveurs comme subvention à l'élevage.

Questions

- Quel est le réel problème de la communauté mbororo du village « Grand I » ?
- Monsieur Baba a-t-il réussi son plaidoyer ? Pourquoi ?
- Quelle est la responsabilité de la communauté dans l'échec du plaidoyer ?

Annexe 2 : Cas pratique 2

Le 31 Août 2007, Monsieur Mboka, chasseur traditionnel et père d'une famille de trente enfants vivant à Lima est revenu de la forêt avec un butin de chasse composé d'une biche et de quatre hérissons. En passant le poste forestier dressé à l'entrée de la ville, il est interpellé par le chef de poste forêt et chasse de Lima et conduit à la délégation départementale du même lieu. Une fouille dans ses affaires montre en plus du butin une lance traditionnelle et un câble pour piège à main. Prétextant que la chasse traditionnelle est interdite, le Délégué départemental saisira tous les effets de monsieur Mboka et le renverra bredouille.

Monsieur Mboka est par ailleurs guérisseur traditionnel et a parfois fourni des soins aux membres de la famille du député de Lima qui est amie du Gouverneur de la province dont dépend le département de Lima.

Question :

- Quelle forme du plaidoyer monsieur Mboka peut employer plus utilement dans ce cas ?
Décrivez-la ?

Annexe 3 : Exposé 4

LE PLAIDOYER TECHNIQUES? OUTILS ET MECANISMES

Exposé de M. NTETE NTETE Pierre, Expert CONFEJES, Consultant.

Introduction

L'action des leaders d'association est essentiellement axée sur la recherche des voies et moyens susceptibles de permettre d'atteindre les objectifs fixés par les groupes ou fédérations de groupes dont ils ont la charge.

Cela suppose une démarche fondée sur la maîtrise d'un certain nombre de stratégies et mécanismes facilitant grâce auxquels le processus de solutionnement des problèmes des associations est aisé.

L'intervention d'une personne centrale dans un ensemble d'individus ou un groupe structuré ou en voie de structuration passe par des étapes difficilement contournables qui ont noms :

- ✚ L'éducation de base
- ✚ L'assise sociale
- ✚ Le développement intégré
- ✚ L'autonomie asymptotique.

A chacune des étapes sus évoquées, qu'il s'agisse d'exercer une influence sur un individu ou une association, il est question de créer des conditions, de planifier des méthodes et des stratégies pour :

1. Protéger les intérêts de l'association et garantir sa vie, mieux, sa survie ;
2. Maximiser le rendement des ressources humaines du groupe ;
3. S'assurer du caractère interactif de tous les éléments qui en sont les maillons.

Pour se faire et compte tenu de l'influence réelle des politiques, des verrous et groupes de pression ou des associations, il est hautement nécessaire de procéder à un renforcement des capacités des leaders d'association, notamment en améliorant leur niveau de maîtrise des techniques de plaidoyer à un renforcement des capacités des leaders d'association, notamment en améliorant leur niveau de maîtrise des techniques de plaidoyer. Cela leur donnerait la possibilité de créer des mécanismes de protection et de défense de leurs intérêts, ou, le cas échéant, prévenir d'éventuelles attaques de ces intérêts par l'action des politiques, à travers les positions antagonistes ou à venir.

Une session de formation sur le plaidoyer s'inscrit dès lors en droite ligne des préoccupations qui doivent être celles de tous les leaders d'associations soucieux du bien-être de leur groupe. Le présent exposé donnera donc des pistes de réflexion sur :

- ✚ La définition du plaidoyer
- ✚ Pourquoi un plaidoyer
- ✚ Qui en sont les cibles
- ✚ La manière de planifier un plaidoyer.

I – LE PLAIDOYER

Définition

Le plaidoyer est une activité essentielle qui permet à des populations victimes de marginalisation ou d'exclusion de participer aux divers processus décisionnels, de faire entendre leur voix et de faire respecter leurs droits.

Le plaidoyer est une activité qui identifie et met en pratique des occasions d'exercer une influence et de s'impliquer dans les processus décisionnels concernant les politiques nationales et internationales.

C'est d'abord et avant tout un processus délibéré d'influencer ceux qui prennent des décisions qui intéressent un groupe, une communauté, s'agissant des politiques.

Le plaidoyer est donc éminemment communication, mais aussi une stratégie d'intervention au sein et en faveur d'un groupe ou d'une communauté.

II – POURQUOI LE PLAIDOYER ?

La vie associative ambitionne d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies d'auto-détermination de lutte contre la pauvreté, de défendre les droits contre les acteurs publics ou privés qui contribuent à l'insécurité des moyens d'existence et aux violations des droits humains.

Compte tenu qu'aucun impact significatif ne peut être observé sans des changements survient à la suite de l'action des institutions puissantes ou de l'insistance des parties prenantes.

Le plaidoyer permet :

- ✚ d'améliorer les conditions de vie d'un nombre important de personnes.
- ✚ de cibler les décideurs et les tenants de politiques qui, quotidiennement, à dessein ou involontairement multiplient les frustrations et les atteintes aux droits des populations.
- ✚ d'identifier et de mettre en pratique des occasions d'exercer une influence sur les politiques gouvernementales.
- ✚ d'influencer de manière délibérée organisée et décisive des questions d'intérêt public.

Exemple : Que peuvent les associations pour obtenir la mise en application des dispositions de la loi protégeant le vendeur de la rue ?

Un programme efficace de plaidoyer doit avoir prévu les réponses aux questions suivantes :

- ✚ Que cherchez-vous à changer ?
- ✚ Comment envisagez-vous réaliser ce changement ?
- ✚ Qui peut vous aider à amener ce changement ?
- ✚ De quelle méthode allez-vous vous servir ?

- ✚ Qui fera quoi et quand ?
- ✚ L'analyse des forces vous est-elle favorable ?

La mise en œuvre d'une initiative de plaidoyer impose une maîtrise des bases du plaidoyer.

Ces étapes sont un outil de travail dont on peut se servir pour maximiser l'efficacité du plaidoyer.

LES BASES DU PLAIDOYER

En tout état de cause, assurez-vous avant de commencer que vous avez rassemblé les données actuelles sur les politiques qui vous intéressent.

- ✚ Evalué le risque
- ✚ Construit des relations stratégiques
- ✚ Etabli votre crédibilité comme défenseur
- ✚ Maintenu votre centre d'intérêt.

PLANIFIER UNE ACTIVITE DE PLAIDOYER

Il s'agit de préparer un plan :

4 étapes sont incontournables à cet effet :

- ✚ Analyser les politiques,
- ✚ Définir une stratégie de plaidoyer,
- ✚ Finaliser une stratégie de plaidoyer,
- ✚ Préparer un plan.

En outre, il faudra :

- ✚ Fixer un calendrier,
- ✚ Préparer un budget,
- ✚ Préparer un cadre logique fixant la cohésion entre vos objectifs, les résultats, les activités et les apports. Bref, la relation qui peut exister entre les objectifs fixés et les activités proposées pour atteindre ces objectifs. C'est le stade de la planification de votre projet,
- ✚ Planifier le suivi et l'évaluation.

COMMENT COMMUNIQUER LES MESSAGES DU PLAIDOYER ?

Il s'agit de préparer, de communiquer et de renforcer des messages afin de les faire passer avec persuasion.

Pour cela :

- ✚ Connaître très bien les faits,
- ✚ Bien connaître le public cible,
- ✚ Créer des réseaux et s'y impliquer,
- ✚ Etre simple,
- ✚ Etre clair,

- ✚ Choisir le bon message.

Des activités de plaidoyer efficaces sont planifiées avec soin, elles ne se produisent pas au hasard.

Un programme efficace de plaidoyer aura prévue les réponses aux questions suivantes :

- ✚ Que cherchez-vous à changer ?
- ✚ Comment ce changement peut-il subvenir ?
- ✚ Qui peut vous aider à amener ce changement ?
- ✚ De quelles méthodes allez-vous vous servir ?
- ✚ Qui fera quoi et quand ?
- ✚ Quelle est l'efficacité de votre stratégie et que devriez-vous ajuster ?

LA CAMPAGNE DE PLAIDOYER

Les campagnes de plaidoyer les plus efficaces sont celles qui ont bien ciblé leur public. Il s'avère utile de considérer votre public à la fois en termes de parties prenantes, de décideurs et de personnes d'influence.

Parties prenantes : Ce sont les individus et les groupes qui ont un intérêt, actuel ou futur, dans ce que vous voulez changer.

Décideurs : Ce sont les individus clés qui pourront amener les changements que vous désirez obtenir.

Personnes d'influence : Ce sont les personnes qui ont le pouvoir d'influencer les décideurs. Ils peuvent agir en votre faveur, ou contre vos intérêts.

ETUDIER UN PLAIDOYER

Analyser le contexte d'une politique : Certaines politiques sont déjà implantées et certains groupes militent pour des activités de plaidoyer différentes des vôtres – Comment vos idées s'inscrivent-elles dans la vue d'ensemble ?

Analyser votre public cible : Identifiez toutes les parties prenantes (internes et externes). Qui sera affecté ? Définissez qui sont les « décideurs » et les « personnes d'influence » - quels sont vos alliés et quels sont vos adversaires ?

Analyser votre organisation : Etant donné les buts et la mission de votre organisation, déterminez les forces, faiblesses, possibilités et menaces du travail de plaidoyer pour un problème donné. Disposez-vous des ressources nécessaires ? Connaissez-vous quelqu'un qui pourrait contribuer au succès de votre campagne ?

DECIDEZ DE CE QUI DOIT ETRE FAIT

Planification participative : Invitez les parties prenantes à identifier les problèmes, à clarifier la vision et à planifier les stratégies.

Fixez vos objectifs : Identifiez le problème sur lequel vous allez vous pencher et faites vos recherches sur le sujet. Fixez-vous des objectifs à court, moyen et long terme. Ces objectifs doivent viser un but auquel votre organisation peut contribuer, plutôt qu'un but qu'elle cherche à atteindre seule. Fixez-vous une limite de temps d'un ou deux mois pour la prolonger au besoin.

Identifiez et faites l'analyse de votre public cible : Voyez qui peut effectuer les changements que vous désirez obtenir. Comment ces personnes prennent-elles leurs décisions ? Qui écoutent-elles ?

Définissez votre message : Déterminez l'information dont vous avez besoin. Devez-vous faire plus de recherches pour faire valoir votre cas auprès du public cible ? Exprimez vos idées.

Identifiez les médias pertinents : Quels médias peuvent s'avérer les plus utiles pour toucher votre public cible ? Quel angle devez-vous adopter pour garantir une couverture médiatique à votre histoire ?

Créez des partenariats au besoin. Ils vous permettront de bénéficier de ressources et d'appuis additionnels.

Choisissez la méthodologie qui peut s'avérer la plus efficace. Évaluez en profondeur ceux que vous ciblez et comment ils sont susceptibles de réagir à votre message. Par exemple, il n'est peut-être pas très logique de cibler la personne qui a le plus de pouvoir pour mettre en œuvre la mesure que vous visez si vous savez que cette personne ne vous écoutera pas. De la même façon, une campagne de sensibilisation n'aura pas sa place si vous pouvez prévoir avec certitude que le public choisi va réagir négativement à votre message. Évaluez toujours la stratégie choisie en vous posant la question suivante : « Quelles sont les chances que la stratégie proposée contribue à nous faire atteindre le but de la campagne » plutôt que la question à savoir combien cette stratégie peut rassurer votre communauté, en lui montrant que vous faites beaucoup de bruit autour du problème – une question importante en elle-même, mais le but principal devrait être d'amener le changement requis.

ELABORER UN PLAN

Faites-vous un calendrier d'activités : Faites la liste des événements externes et internes et des occasions que vous pourriez lier à votre stratégie de plaidoyer.

Faites une liste séquentielle d'activités : Trouvez le mélange adéquat « d'outils » pour votre public : le lobbying direct, une campagne publique, les médias, etc. Assurez-vous que vous avez prévu des activités pour tous vos objectifs.

Décidez qui fera quoi, et quels seront les coûts : Prévoyez un nombre suffisant de points de contrôle en cours de route pour vous permettre de changer de cours si les choses ne se déroulent pas comme prévu.








METTEZ LE PLAN EN OEUVRE

Suivi et évaluation

Suivi : Assurez-vous d'avoir une série de points de contrôle à l'intérieur de votre plan pour vous permettre de mesurer vos progrès et d'analyser tout changement à la situation d'ensemble. Soyez ouverts aux événements et aux idées nouvelles et demeurez flexible.

Évaluation : Une fois que vous avez obtenu une réussite (ou un échec), faites une analyse en profondeur de l'efficacité et de l'utilité de vos actions. Tirez-en des leçons et tentez de faire mieux la prochaine fois. Partagez les leçons et tentez de faire mieux la prochaine fois. Partagez les leçons apprises avec d'autres.

PLANIFICATION D'UNE INITIATIVE DE PLAIDOYER

-  Bien maîtriser l'état des lieux
-  Arrêter des objectifs
-  Bien identifier les forces (favorables et défavorables)
-  S'organiser en groupes d'action
-  Elaborer un chronogramme des activités à mener
-  Préparer les intervenants à travers
-  Les réunions d'information et de sensibilisation

- ✚ Bien répartir les tâches (tableau de Gantt)
- ✚ Bien imprégner les missionnaires des objectifs fixés, des résultats attendus et des personnes du lobby à contacter.

Préparer les correspondances

- ✚ Bien structurées
- ✚ Présentant clairement la situation
- ✚ Présentant des conclusions et des recommandations

Elaborer des fiches de collecte des données sur le terrain

Elaborer des documents de suivi et d'évaluation.

Annexe 4 : Exposé

Thème

Les mécanismes de supervision des conventions de l'OIT et leur utilisation par les peuples indigènes et tribaux

ou

Par quels moyens l'OIT contrôle le respect de ses conventions par les Etats membres et comment les peuples indigènes et tribaux peuvent utiliser ces moyens

Termes clés

Convention : **Texte** indiquant les droits et ou devoirs entente, accord, compromis;

Mécanismes : **Dispositifs**, ensemble d'outils

OIT : Organisation Internationale du Travail

Ratifier : **Signer**, s'engager

Ce qu'il faut savoir :

- ❖ L'OIT a 188 conventions dont 8 sont fondamentales:

Ces conventions sont:

- La (C87 et C98) sur la liberté d'Association et Droit à la négociation collective;
- La (C29 et C105) sur le travail forcé et l'élimination du travail forcé;
- La (C100 et C111) sur l'égalité de rémunération et l'élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession;
- La (C138 et C182) sur l'âge minimum et sur l'abolition du travail des enfants.
- Le Cameroun fait partie des 175 pays qui sont membres de l'OIT;
- Le Cameroun a accepté par sa signature de respecter les conventions fondamentales de l'OIT;

- Le Cameroun est devant les conventions fondamentales de l'OIT ce que nous sommes devant les lois du Cameroun

Exemple: la loi forestière

- ❖ Une fois que le Cameroun a accepté par sa signature de respecter une convention,
 - la convention devient obligatoire;
 - la convention entre en vigueur 1 an après sa signature;
- ❖ Le Cameroun a l'obligation de soumettre des rapports pour informer l'OIT sur la mise en œuvre de la convention (1^{er} rapport: 1an après la signature de la convention, et les autres rapports tous les 2 ou 5 ans selon les conventions).
- ❖ L'OIT est une organisation composée de trois parties:

Le Gouvernement

Exemple: le gouvernement du Cameroun

Les organisations des employeurs

Exemple: le groupement inter-patronal du Cameroun (GICAM)

Les organisations des travailleurs

Exemple: la Conférence Syndicale des travailleurs du Cameroun (CSTC)

- ❖ Les peuples indigènes et tribaux ne font pas partie de la structure à trois parties de l'OIT, mais ils peuvent participer aux réunions de l'OIT en tant que représentants du Gouvernement, des organisations des travailleurs ou des employeurs ou en tant que représentants d'ONG figurant sur la liste d'ONGs spéciales dressée par l'OIT;
- ❖ Ils peuvent aussi envoyer des informations à l'OIT directement ou à travers les organisations des travailleurs ou des employeurs.

Contrôle des conventions: comment ça marche?

Cas pratique 1: présentation et examen du rapport



Cas pratique 2 : Plaintes

Conformément à ce mécanisme, un Etat qui a ratifié une convention peut porter plainte contre un autre qui l'a aussi ratifiée s'il estime qu'il ne respecte pas la convention concernée.

La plainte peut aussi être déposée par des délégués de quelques organes de l'OIT (conférence internationale du travail ou conseil d'administration)

Comment les peuples autochtones du Cameroun peuvent-ils utiliser les moyens de contrôle des conventions de l'OIT à leur profit ?

Bon à savoir :




- Les peuples indigènes et tribaux ne peuvent utiliser les moyens de contrôle d'une convention contre le gouvernement du Cameroun que si le Cameroun a ratifié la convention concernée.
- Au stade actuel, les conventions les plus pertinentes pour les peuples indigènes et tribaux sont:

la C29 ; la C182 ; la C111

Système de contrôle régulier

Voir le document sur le système de contrôle régulier

Annexe 5 : Evaluation de la journée par les participants

Thème			
Pertinence du thème	15 participants		
Durée	07 participants	05 participants	03 participants
Exposés	14 participants	01 participant	
logistique	11 participants	01 participant	03 participants

Annexe 6 : Liste des participants

PROJET PRO 169

Atelier de renforcement des capacités et Commémoration de la journée internationale des peuples autochtones

Yaoundé, 08 et 09 août 2008

LISTE DES PARTICIPANTS

N°	Noms et prénoms	Structure	Ville	Téléphone	E-mail
1.	NGWA NTYA Joseph	ADEBAGO	Akom II	97 28 23 43	
2.	NZIE Angeline Nadine	CODEBABIK	Bepindi	99 57 28 34	
3.	MESSE Venant	OKANI	Bertoua	77 30 46 34 22 06 26 61	Messe_venant@yahoo.fr
4.	RAHAMATU Sali	MBOSCUDA	Bamenda	77 92 73 40 77 94 86 17	sallitu@yahoo.com mboscuda@yahoo.uk
5.	ALIOU GARGA	MBOSCUDA	Bertoua	77 00 83 58	
6.	HASSOUMI Abdoulaye	MBOSCUDA	Yaoundé	77 52 15 73	mboscudanec@yahoo.com hadimabdoulaye@yahoo.fr
7.	I. YOUSOUFO	MBOSCUDA	Ngaoundere	77 20 60 17 99 81 18 44	
8.	NGOUH Yaya	ORADER	EST	77 69 44 66 99 88 66 20	orader.org1@yahoo.fr
9.	LERAH Amadou	MBOSCUDA	OUEST	99 69 22 34	
10.	HADJA MAIRAMA	FEMBOBAT	Ngaoundere	77 68 89 75	hadjamariama@yahoo.fr
11.	Z. HAMADJOULE	FEMBOBAT	Ngaoundere	77 52 27 78	moudoubo@yahoo.fr
12.	ELENGA Emile	CTE BAKA	EST	97 20 02 68	
13.	AKPAKOUA Valère	ASBAK	EST	99 09 68 74	asbaklomie@yahoo.fr
14.	MENDO Julie	ADEBAKA	Djoug	99 15 56 98	Mendo.julie@yahoo.fr
15.	AWOUMA André	ABAWONI	Minton		
16.	HAMAN Hajara	AIWO-CAN	CENTRE	77 20 71 50	hawebouba@yahoo.com hamanhajara@yahoo.fr
17.	HAWE BELTI	BABA II	Bamenda	74 41 95 82	
18.	MANU DAO		Bués	99 78 77 39	mbosouthwes@yahoo.com
19.	MOALA Gaspard	CADDAP	EST	76 11 08 70	
20.	ALIMA Jean Marie	OKANI	EST		
21.	Belmond TCHOUMBA	CED	CENTRE	99 50 45 31	tchoumbaw@yahoo.fr
22.	Pierre NTETE NTETE	Consultant	Ebolowa	99 99 47 20	pierrentete@yahoo.fr
23.	Serge G. BOUOPDA	BIT	CENTRE	75 29 53 03	bouopda@ilo.org