



International Labour Office

2009

Project N°: CMR/06/50 NET, TC-RAM, I.L.O Bamenda

**MISSION DE FORMATION S.I.Y.B DE 60 MICROS ENTREPRENEURS
POTENTIELS DE LA ZONE DU PROJET TC – RAM (I.L.O Bamenda)**

Dans les Communes de Bali, Kumbo & Wum

Période : Octobre – Novembre – Décembre 2009

RAPPORT DE MISSION



Formateurs Certifiés GERME / SIYB

- M. Gilles LEWAT, Tél : 77 64 06 26

Email: lgilles36@yahoo.fr

- Mlle Aurelie MAJO, Tél : 75 06 90 64

Email : aurette85@yahoo.fr

**Consultants – Formateurs Certifiés
GERME / S.I.Y.B**

ONG Youth Business Cameroon

Partenaire Stratégique SIYB/GERME-BIT

E mail : youthbizcamer@gmail.com

Tél. : (237) 77.64.06.26 ou 75.06.90.64

Décembre 2009



GLOSSAIRE

B.I.T: Bureau International du Travail

DEL : Développement Economique Local

GERME: Gérez Mieux votre Entreprise

GYBI: Generate Your Business Idea

MINEFOP : Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle

O.I.T: Organisation Internationale du Travail

O.N.G : Organisation Non gouvernementale

PPTD: Programme Pays pour le Travail Décent

S.I.Y.B: Start and Improve Your Business

SYB: Start Your Business

TC – RAM: Projet de promotion du travail décent pour la réduction de la pauvreté dans les communautés vulnérables au travail des enfants au Cameroun

Y.B.C: Youth Business Cameroon

SOMMAIRE

I. INTRODUCTION	03
II. ACTIVITES PREPARATOIRES	
II.1. Le contexte général	04
II.2 Le contexte spécifique	04
II.2.1 Objectif de l'activité.....	05
II.2.2 Objectifs de l'intervention des formateurs	
II.2.3 Résultats et produits attendus du prestataire	
II.3. Préparation technique des différents ateliers de formation.....	06
II.3.1 La préparation pédagogique.....	07
II.3.2. La préparation logistique.....	08
II.3.3. Le plan de formation retenu	09
III. DEROULEMENT DE LA MISSION.....	10
III.1. La sélection des candidats aux formations.....	11
III.1.1 Critères de sélection aux formations GYBI et SYB	
III.1.2 Evaluation des entretiens de sélection	
III.1.3 Sélection dans la commune de Bali.....	12
III.1.4 Sélection dans la commune de Kumbo	
III.1.5 Sélection dans la commune de Wum	
III.2 Les Ateliers proprement dits.....	13
III.2.1. Objectifs des séminaires	
III.2.2. Calendrier d'exécution des différents séminaires	
III.3. Déroulement des modules	14
III.3.1. Module 1: Generate Your Business Idea (GYBI)	
III.3.2. Module 2: Start Your Business (SYB)	
III.3.3 Module 3: Evaluation	
IV. DIFFICULTES RENCONTREES.....	21
V. LECONS APPRISES.....	21
VI. SUGGESTIONS ET RECOMMANDATIONS.....	23
VII. CONCLUSIONS.....	23
ANNEXES	
Annexe 1 : TDR de la mission	25 – 29
Annexe 2 : Programme détaillé des sessions.....	30 – 32
Annexe 3 : Mot de clôture des participants de chaque site.....	33 – 35
Annexe 4 : Rapport d'activité GYBI N°001 à Bali.....	37 – 46
Annexe 5 : Rapport d'activité SYB N°001 à Bali	47 – 61
Annexe 6 : Rapport d'activité GYBI N°002 à Kumbo.....	63 – 72
Annexe 7 : Rapport d'activité SYB N°002 à Kumbo	74 – 87
Annexe 8 : Rapport d'activité GYBI N°003 à Wum	88 – 98
Annexe 9 : Rapport d'activité SYB N°003 à Wum.....	100 – 110
Annexe 10 : Article de presse du Journal The POST.....	112 – 113

I- INTRODUCTION

Le Programme ‘**Start and Improve Your Business**’ (**S.I.Y.B**) est un Programme innovant de formation en création et en gestion des micros entreprises. C’est un ensemble d’outils et une méthodologie mis en place par l’Organisation Internationale du Travail (O.I.T) pour promouvoir les emplois indépendants à travers la création et le développement des micros et petites entreprises.

Ce programme qui a fait ses preuves dans le monde entier (plus 100 pays aujourd’hui), est utilisé par plusieurs gouvernements dans le cadre de leurs programmes d’insertion des jeunes, et des stratégies de réduction de la pauvreté. En Afrique, le Programme SIYB (Start and Improve Your Business) est développé depuis 1985 dans la partie australe, il s’est ensuite étendu à partir de 1996 aux pays francophones de l’Afrique de l’Ouest ; puis, depuis les années 2000 dans le Maghreb.

Depuis Octobre 2008, le Programme GERME/SIYB a été introduit dans la zone de l’Afrique centrale, au Cameroun principalement, à travers une phase pilote appuyée par le BIT Yaoundé et patronné par le MINEFOP, lequel a permis la certification de six premiers formateurs disponibles en temps que de besoin et qui depuis lors dispensent des formations d’entrepreneurs et potentiels entrepreneurs dans le pays.

Ce contexte explique donc la réaction positive du Projet TC – RAM : *Projet de promotion du travail décent pour la réduction de la pauvreté dans les communautés vulnérables au travail des enfants au Cameroun du BIT/Yaoundé mais basé à Bamenda*, qui a sollicité l’appui technique de l’ONG Youth Business Cameroun (YBC) pour l’organisation et la mise en œuvre de 3 Ateliers successifs de formation SIYB sur les Modules GYBI (Generate Your Business Idea) et SYB (Start Your Business) au profit d’une niche de bénéficiaires du projet.

Le projet TC – RAM couvre trois communes de la région du Nord-Ouest : celle de Bali, de Kumbo et de Wum avec pour objectif d’accroître les opportunités de créations d’emplois et de revenus dans les communautés vulnérables à la traite des enfants. Chacune de ces communes a fait l’objet d’une sensibilisation auprès des différentes cibles de bénéficiaires composés des communautés Mbororos, des femmes, les enfants abandonnés, les enfants de la rue, les handicapés, les enfants exposés au travail dangereux, les orphelins victimes des catastrophes et ou du VIH/SIDA, les enfants victimes de la traite, du trafic et de diverses formes d’abus et de négligence et les familles vivant dans les conditions d’extrême pauvreté.

Un plan de formation pour chacun de ces Modules a été élaboré avec l’implication de différents acteurs clés dans chacune des localités retenues pour la formation, incluant des éléments de pondération permettant de prendre en compte les différentes sensibilités lors de la sélection finale des candidats, la promotion des Outils et de la méthodologie SIYB, la formation et le suivi d’un groupe de 20 entrepreneurs potentiels dans chacune des localités.

Cette mission qui s’est déroulée du 19 Octobre au 11 Décembre 2009 à Bamenda, Bali, Kumbo et Wum, a été consacrée à trois sous objectifs clés qui constituent les axes autour desquels le présent rapport s’articule :

- Sensibiliser les entrepreneurs potentiels à l’auto emploi et à la création des richesses
- Procéder à la sélection finale des candidats présélectionnés pour les sessions de formation d’entrepreneurs potentiels (spécifiquement sur la création d’entreprise)
- Animer les sessions de formation GYBI (*Generate Your Business Idea*) et SYB (*Start Your Business*) en Anglais ou Pidgin dans chacune des localités.

Le présent document est le rapport définitif de la mission il réprécise le contexte, les phases de préparation et de déroulement des différents Ateliers, les difficultés rencontrées, les suggestions et recommandations pour des sessions à venir.

Nous remercions M. Cheaka TOURE, Spécialiste Principal en Développement des entreprises, Coopératives et micro-finance au BIT/Yaoundé, et tout particulièrement M. EL HOUSSEYNOU LY Conseiller Technique Principal du Projet TC – RAM, et toute son Equipe qui ont efficacement organisé et facilité cette mission.

II- LES ACTIVITES PREPARATOIRES

II.1- LE CONTEXTE GENERAL

Dans le cadre de ses interventions prioritaires, le BIT s'est engagé à appuyer le gouvernement du Cameroun pour la promotion du travail décent pour la réduction de la pauvreté dans les communautés vulnérables à la traite des enfants au Cameroun grâce à un financement du programme de Coopération des Pays-Bas. Ce projet s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre du Programme Pays pour le Travail Décent (PPTD) du Cameroun, formulé en mai 2007, et dont l'une des priorités est de générer «des emplois décents pour les jeunes, les femmes et les groupes vulnérables ». Le projet couvre trois villes de la Région du Nord-Ouest (Bali, Kumbo et Wum) avec pour objectif d'accroître les opportunités de revenus dans les communautés vulnérables à la traite des enfants.

Dans sa stratégie d'intervention, le projet appuie les communes et autres acteurs locaux dans la promotion du Développement Economique Local (DEL) afin de réduire les vulnérabilités qui conduisent à la traite des enfants. Les groupes cibles visés sont : les communautés Mbororos, les femmes, les enfants abandonnés, les enfants de la rue, les enfants handicapés, les enfants exposés au travail dangereux, les orphelins victimes des catastrophes et ou du VIH/SIDA, les enfants victimes de la traite, du trafic et de diverses formes d'abus et de négligence et les familles vivant dans les conditions d'extrême pauvreté. Parmi les nombreux facteurs qui accentuent les vulnérabilités de ces groupes cibles, les plus importants sont :

- La faiblesse des politiques locales et mécanismes institutionnels locaux d'appui à la création d'entreprises du fait des capacités limitées de nombreuses communes ;
- La tendance des femmes à rechercher souvent un type d'activités pouvant se conjuguer avec leurs obligations familiales et à lancer des projets plus modestes, avec moins d'ambition de croissance ;
- Les difficultés des jeunes filles et garçons Mbororos à obtenir un emploi salarié à cause du niveau d'instruction et de qualification qui est parfois relativement faible ;
- Les lacunes dans l'information et l'orientation professionnelle ;
- Des systèmes de formation professionnelle peu performants et déconnectés des réalités économiques locales.

II.2. CONTEXTE SPECIFIQUE

Les études diagnostiques conduites au démarrage du projet ont dressé un portrait sommaire des potentialités économiques, de l'emploi et du processus entrepreneurial dans les 3 localités cibles du projet. En dehors du salarial, fort peu répandu, une catégorie de jeunes vivote dans les activités agricoles et para-agricoles, le petit élevage, les petites activités du secteur informel sans statuts bien définis (apprentis, compagnons, domestiques, etc.). Ceux qui ont acquis une formation professionnelle s'auto emploient ou gèrent des micro-entreprises dans les secteurs énumérés ci-dessus auxquels il faut ajouter le petit commerce. Les diplômés du secondaire et de l'enseignement supérieur sans emploi attendent des jours meilleurs en devenant des « petits opérateurs économiques » dans l'économie informelle ou en donnant des répétitions aux enfants, ou en devenant conducteurs de « Moto taxi ».

Les études ont montré également que l'énorme majorité de jeunes femmes et hommes souhaiteraient démarrer une micro entreprise sans connaître les domaines dans lesquels ils peuvent s'installer. Pour de multiples raisons, ils ne peuvent dénicher une idée fiable de micro projet ou encore mener une étude de marché. Dans la perspective d'accroître leur propension à entreprendre, le projet entend favoriser le développement des capacités généralement associées à

l'esprit d'entreprise (Motivation, créativité, développement de la force de conviction, prise d'initiative, etc.). L'enjeu étant de soutenir l'émergence d'une nouvelle race d'entrepreneurs au niveau local que nous n'identifierons pas à ceux que l'on appelle abusivement « Hommes d'affaires ». La confiance qu'ils auront en eux-mêmes et leur prise de conscience du potentiel de leur localité les inciteront à mettre sur pied, des micro-entreprises dynamiques qui, demain, deviendront les moteurs économiques des communes ciblées.

Depuis plusieurs années déjà, le BIT, à travers son département de la création d'emplois et du développement de l'entreprise, a développé le programme « Start and Improve Your Business » afin d'apporter une réponse à la demande importante pour une formation entrepreneuriale de base de la part des populations qui n'ont pas eu accès à la formation à la gestion et à d'autres services à la petite entreprise tels que le conseil en entreprise. Les succès enregistrés par le programme dans plusieurs pays où il a été implémenté confortent l'option d'en faire bénéficier les jeunes victimes de la traite des enfants, les familles vulnérables de la zone du projet, les femmes ainsi que les communautés Mbororos dans le cadre du Projet TC – RAM.

II.2.1. OBJECTIFS DE L'ACTIVITE

L'objectif principal de l'activité est d'accroître les capacités entrepreneuriales des Mbororos, des femmes, des jeunes victimes et vulnérables à la traite dans les villes de Bali, Kumbo et Wum, au terme du déroulement des Modules GYBI et SYB du programme SIYB.

II.2.2. OBJECTIFS DE L'INTERVENTION DES FORMATEURS

Il revient aux formateurs :

- D'élaborer en collaboration avec le projet le plan de formation à soumettre avant le démarrage des sessions de formation proprement dites ;
- De sélectionner 60 candidats aptes à suivre le programme dans les 3 sites du projet (Soit 20 par localité) à l'aide des formulaires requis et sur la base de la liste de présélection élaboré par le projet ;
- De procéder à la sélection des candidats aptes à participer au module SYB sur la base des principes et des considérations à partager avec le projet sous forme de notes ;
- D'identifier en concertation avec le projet, les sites in situ pour la formation pratique ;
- De contribuer au renforcement des capacités entrepreneuriales des apprenants en conformité avec les contraintes effectivement identifiées dans leur milieu ;
- De dérouler les modules GYBI et SYB du programme SIYB en tenant compte des réalités et spécificités économiques locales ;
- De modérer les sessions de formation (théorique et pratique) et de discussion avec les apprenants;
- D'aider les apprenants à élaborer et à finaliser leur plan d'affaires ;
- De capitaliser toutes les expériences issues des sessions de formations dans un rapport de formation ;
- Formuler des recommandations pour le suivi des bénéficiaires des formations ;
- Mettre à disposition un rapport de formation dont le plan détaillé sera préalablement partagé et admis.

II.2.3. RESULTATS ET PRODUITS ATTENDUS DU PRESTATAIRE

- Le plan de formation est disponible ;
- Les participants aux modules sont sélectionnés à chaque étape ;
- Au terme de la formation les participants devraient :
 - Identifier leurs propres caractéristiques à cultiver en vue d'être un bon entrepreneur ;
 - Identifier une idée de projet fiable, faisable et compétitive au niveau local ;
 - Elaborer leur stratégie marketing ;
 - Planifier leurs besoins en ressources humaines ;

- Evaluer les coûts de leurs produits et services ;
 - Décider de la forme juridique à adopter ;
 - Avoir une idée claire du cadre réglementaire de leur activité ;
 - Analyser leur environnement et dresser leur plan d'affaires ;
 - Analyser leurs besoins financiers et les sources de financement disponibles ;
 - Monter leur dossier de recherche de financement.
- Les sessions de formations sur les deux modules sont conduites dans les villes de Bali, Kumbo et Wum ;

II.3- LA PREPARATION TECHNIQUE DES DIFFERENTS ATELIERS DE FORMATION

Au Bureau du BIT à Bamenda, siège du Projet TC – RAM nous avons du 19 au 22 Octobre tenu une série de réunions préparatoires au début de la Mission, lesquelles nous auront permises d'accorder nos différentes vues sur tous les aspects de cette importante mission, qui plus est était la toute première à être conduite en Anglais ou Pidgin depuis l'introduction du programme GERME/SIYB au Cameroun.

Dans une perspective de suivi et surtout d'accompagnement des apprenants sur la collecte des informations devant leur faciliter la finalisation de leur plan d'affaire et le démarrage effectif de leurs micros entreprises, le Projet TC – RAM a recruté un Mentor dans chacune des localités, avec des rôles bien précis qui consiste à mettre en confiance les bénéficiaires et les orienter dans les actions de terrain. Les Organisations ci après ont été retenues par le projet TC-RAM, pour assurer le mentorat sur les sites du projet à raison d'une organisation par site.

- *SHUMAS NGO à Kumbo ;*
- *COIC-WUM à Wum ;*
- *Make IT for Africa à Bali.*

En outre, toute l'Equipe Projet TC–RAM, s'est mise à l'entière disponibilité des Formateurs pour leur apporter toutes les informations nécessaires à une bonne préparation de cette mission.

II.3.1- LA PREPARATION PEDAGOGIQUE

Dans les échanges préalables au début de la mission et pendant les jours de préparation, les formateurs et l'équipe TC – RAM ont ensemble convenu de tous les prés requis sans lesquels cette mission ne pouvait se dérouler efficacement : on peut citer entre autres :

- 1- La disponibilité suffisante des Manuels GYBI, SYB, du Business Game (Jeu d'entreprise), rendu possible par le Projet.
- 2- La disponibilité des Rapport d'études menées dans les différentes localités qui ont permis aux Formateurs d'être informés des réalités inhérentes à chaque commune cible.
- 3- La validation, d'un commun accord des éléments de pondération à prendre en compte lors de la sélection finale des candidats à retenir pour la formation.
- 4- Les détails liés à l'accompagnement des apprenants par les Mentors volontairement envisagés par le projet pour prêter mains fortes aux entrepreneurs en formation en vue de les aider dans la phase du terrain.
- 5- Face à l'indisponibilité des plans de séances SIYB préalablement élaborés en Anglais, les formateurs ont préalablement pris le soin de traduire et d'adapter les plans de séances GERME sur chacun des thèmes prévus dans chacun des modules retenus pour cette mission.

Quelques éléments de pondération retenus pour cette mission :

Afin d'atteindre efficacement les objectifs fixés en accord avec l'Equipe du projet, les Formateurs s'appuieront sur un certain nombre de critères, prenant en compte les réalités socio économiques et politiques des différentes localités cibles du projet. Ces critères sont entre autres:

- La prise en compte des Mbororos parmi les apprenants (en moyenne 3)
- La prise en compte des personnes vivant avec le VIH SIDA
- L'approche Genre : participation des femmes (50% des sélectionnés)
- Composante sociopolitique : short-List proposée par le Maire de la localité
- Prise en compte des personnes Handicapées

NB : Il a été toutefois convenu que tous les participants qui seront retenus pour ces formations devraient être âgés de 20 à 35 ans, et de préférence avoir déjà commencé une micro activité, ou tout au moins être porteur d'un projet qui pourrait efficacement faire l'objet d'une mise en œuvre au terme de la formation. Ce critère d'âge a été difficile à respecter du fait de la spécificité des cas rencontrés dans chacune des localités. En restant rigoureux sur ce seul critère, nous n'aurions pas pu avoir les 20 candidats souhaités dans chacune des localités. C'est pourquoi l'on notera dans les listes de sélection finale quelques participants qui sont un peu plus âgés, mais dont le profil correspond aux exigences du programme SIYB.

II.3.2- LA PREPARATION LOGISTIQUE

Pour ce qui de la logistique, nous avons reçu tout le matériel demandé pour l'exécution de cette mission. Toutefois, il faut déplorer le fait que les formateurs n'ont eu droit qu'à un seul tableau de conférence pour l'exécution de chacun des ateliers, bien qu'il est fortement recommandé d'en disposer d'au moins deux à chaque Atelier de formation SIYB/GERME, pour faciliter la disposition des informations de chaque séance et la prise de notes lors du déroulement de la formation.

II.3.3- LE PLAN DE FORMATION RETENU

Les Modules retenus

Les formations seront conduites pour les Modules *Generate Your Business Idea (GYBI)* et *Start Your Business (SYB)* animées en Anglais et Pidgin ; les formateurs sont conviés à adapter le niveau de langue à celui des participants qui pour la plupart parlent surtout le Pidgin.

Voici brièvement les Modules, leur contenu et durée

MODULE	CONTENU	DUREE
GYBI : Generate your Business Idea (Durée : 3 Jours)	What is a business idea	1jour
	Are you the right kind of person	
	Identify some good business idea	
	Generate your business ideas	1/2 jour
	Analyze your business ideas and select the best one	1jour
SYB: Start Your Business	You as an entrepreneur	1 jour
	The business Plan	
	Your Business Idea	
	The Marketing plan	
	Estimate your sales & expenditures	1 jour
	Plan your production & supplies	

(Durée: 7 jours	Form of businesses	
	The Business game	
	Estimate your Staff	1 jour
	Estimate your investments	
	Legal responsibilities and Insurance	
	Your taxes	
	The field visit	1 jour
	How I created my entreprise	
	Costing your products and services	1 jour
	Prepare your financial planning	
	Required Start – up capital	
	Types and sources of start – up capital	1 jour
	Starting the business	
	Business plan presentation	1 jour
	Action plan and individual assistance	

Evaluation de la phase préparatoire :

En l'absence de plans de séance SIYB préalablement élaborés en Anglais, le temps pris pour les échanges préparatoires au début de la Mission aura permis aux formateurs de se préparer à la mission et de traduire les plans de séances correspondant aux deux Modules retenus.

Pour une bonne conduite, ce temps de préparation a également permis aux Formateurs d'adapter les outils tels que toutes les fiches de candidatures, d'entretien et d'évaluation quotidienne et finale à ceux en français du fait de leurs connaissances dans la langue anglaise, et expérience dans la conduite de sessions en français.

En effet, une comparaison des manuels français et anglais ressort que ceux en français sont plus détaillés du fait qu'il y a des thèmes élaborés à part qui en anglais sont plutôt inclus dans d'autres. Il s'agit notamment de : « **Estimation des ventes** », « **Planification de la production et des achats** », « **les investissements** ». Dans la pratique, ces thèmes ont été conduits en adaptant la langue et les outils afin que les participants puissent rechercher les informations qui y sont relatives dans la période terrain.

De plus, afin que les participants soient informés sur des aspects spécifiques relatifs à leur environnement ; pouvant les aider à mieux planifier leur future activité, des personnes ressources ont intervenu dans chacune des communes de Bali, Kumbo et Wum, pour la partie: « **Taxes and Business** » et d'un entrepreneur en activité qui sur chaque site est venu partager son expérience dans les affaires avec les participants..

Liste des Personnes Ressource

Commune	Nom	Fonction / Entreprise	Contact
BALI	ZANTUM Igratius BUNYUY	Municipal Treasurer	77 42 08 20
	NAMBILA Marie	YOUNG GENERATION TRAINING CENTER BALI	77 86 62 18
KUMBO	Mr. MIKI Gérard	Controller of taxes	77 85 27 76
	Mr. TATAH Berry	SAVANNAH VIDEO ECHO	
WUM	NGAMBOM Richard NAMI	Municipal Treasurer	74 84 52 73
	Mr. BANDE Lawrence	Ets BANDE LAWRENCE	77 38 65 45

Au total, la prompte disponibilité de toute l'Equipe Projet ; la disponibilité des Manuels et Outils de même qu'une liste de candidats préalablement sensibilisés et présélectionnés a beaucoup contribué à la réussite de cette importante phase de préparation. La finalité de ces journées de préparation était de faciliter la tâche aux formateurs dès que la formation aura commencé.

Le tableau suivant résume les différentes activités qui ont meublé cette préparation.

THEME	Présentateur
Elaboration des TDR de la mission	Equipe TC – RAM
Traduction des plans de séance des deux Modules	Formateurs
Présélection des candidats dans chaque commune	TC – RAM Project
Mise à disposition des Manuels et Business Game	TC – RAM Project
Préparation et traduction des divers documents (Fiches d'évaluation quotidienne et finale, fiche de sélection)	Formateurs
Préparation Note Technique sur le Mentoring et sélection des Mentors associés à la mission	TC – RAM Project
Finalisation des plans de formation	Formateurs & TC – RAM Project
Validation des éléments de pondération à prendre en compte dans chaque Commune	Formateurs & TC – RAM Project
Accord sur les TDR et Validation du Calendrier de la mission	Formateurs & TC – RAM Project
Préparation matérielle et logistique	Formateurs & TC – RAM Project
Mobilisation des autorités locales et des candidats sur chaque site	TC – RAM Project

III- DEROULEMENT DE LA MISSION

III.1. LA SELECTION DES CANDIDATS AUX SEMINAIRES

Dans chacune des communes, une Organisation locale avait été retenue par l'Equipe projet pour mener une large sensibilisation des participants potentiels aux formations, depuis la ville principale de la commune jusqu'aux petits villages environnants, ce qui a permis de recueillir une liste de 60 candidats en moyenne pré sélectionnés sur chaque site. Sur la base des critères de sélection SIYB, les Formateurs ont procédé à la sélection finale des participants aux séminaires organisés.

III.1.1- Critères de sélection aux formations GYBI et SYB

En ce qui concerne le programme de formation **GYBI**, le principe de la sélection finale consiste à analyser les critères suivants :

- Etre capable de lire et d'écrire dans la langue dans laquelle la formation est dispensée (en l'occurrence l'Anglais et/ou le Pidgin)
- Etre capable d'effectuer de simples opérations de calcul ;
- Etre porteur de projet, motivé à s'engager dans le processus de génération d'idées en vue de créer sa propre entreprise.

Quant à la formation **SYB** et son matériel didactique, ils sont conçus à l'intention de personnes souhaitant créer une entreprise et qui :

- Ont un projet concret d'entreprise (une idée d'entreprise) ;
- Présentent un profil entrepreneurial ;
- Possèdent les compétences techniques requises ou peuvent y avoir accès ;
- Sont capables de lire et d'écrire dans la langue dans laquelle la formation est dispensée ;
- Sont capables d'effectuer de simples opérations de calcul ;
- Sont décidés à créer leur propre entreprise.

Le mécanisme de sélection des candidats aux formations GYBI et SYB est fondé sur un entretien entre les formateurs et le postulant qui a personnellement rempli et déposé sa fiche de candidature. Cette fiche constitue le premier maillon du mécanisme dans la mesure où elle permet au formateur d'apprécier certaines compétences du candidat avant et pendant l'interview de sélection finale.

La sélection proprement dite, menée sur la base d'une Fiche d'entretien, a permis d'apprécier différents éléments (niveau d'éducation, expérience, idées de projet, capacités techniques et financières, motivation, maîtrise des calculs de base) qui constitueront le bagage du candidat pour créer son entreprise.

Les entretiens de sélection ont eu lieu un jour avant le début du GYBI dans la salle de conférence de la mairie de chacune des communes cibles Bali, Kumbo et Wum, précédés par une présentation du programme SIYB faite par les Formateurs.

III.1.2- Evaluation des entretiens de sélection

Dans l'ensemble, les candidats retenus :

- Sont des personnes d'un niveau d'étude primaire et secondaire, ayant une motivation à créer une entreprise ; très peu ont suivi des études supérieures,
- Ceux ayant reçu une formation technique, sont ceux ou celles orientés en majorité soit vers l'agriculture ou le petit élevage en milieu rural
- Suivant les critères de pondération, il y a en tout 59 candidats retenus, dont 28 femmes et 31 hommes ; parmi lesquels 2 handicapés (à Bali).

- 05 femmes (à Wum) se sont prononcées comme personnes vivant avec le VIH / SIDA, mais ne nous ont pas apporté de justificatif (CD4 par exemple) avant la de formation.

III.1.3- Sélection dans la Commune de Bali

Sur 47 candidats présents, 20 ont été retenus pour la formation GYBI ; parmi lesquels 11 hommes dont 2 handicapés et 9 femmes. Toutefois, l'un des participants retenus ayant reçu une réponse favorable à une demande d'emploi s'est fait remplacer par un membre de sa famille qui n'avait pas préalablement participé à la sélection. Le constat étant fait au cours de la formation, les Formateurs ont attiré l'attention du maire et du Projet au point de suspendre ce dernier et récupéré les manuels ; d'où le nombre de 19 participants seulement dans cette commune.

Ces candidats retenus sont dans l'ensemble d'un niveau d'éducation primaire ou secondaire, désireux de développer des activités soit de commerce au détail, d'élevage ou de fabrication artisanale.

Au terme de la sélection finale dans la commune de Bali, il ressort d'une part que certains candidats (une dizaine) pourraient bénéficier du Module de formation Germe Niveau 1 du fait de leur faible niveau d'alphabétisation, bien qu'exerçant des très petites activités et d'autre part une autre bonne dizaine de candidats qualifiés qui ont été mis en attente du fait du nombre d'apprenants limités à 20 pour chaque session. Ceux-ci ont été mis en stand by dans la perspective de l'organisation des sessions futures.

Liste des participants retenus à Bali

<i>N°</i>	<i>Names of participants</i>	<i>Gender</i>	<i>Age</i>
1	NYONGA Gladys	F	35
2	MBONGO Rachel	F	33
3	BABILA Jenete	F	31
4	Nyonglema lekunga	f	35
5	Dorothy PENGHA	F	37
6	Zanabou ABU MADUGU	F	23
7	Jenabo ABU	F	19
8	Pius FONCHAM	M	27
9	NYANGA FOFUNG	M	45
10	ALIE Emmaculate	F	27
11	FORKWA Keni CHIJOH	M	23
12	Eric BABILA	M	32
13	PIVAGA Timothy FOKUMLAH	M	46
14	NDI Eric BUBA	M	48
15	GUDMIA Margaret	F	33
16	Michael GWANMESSIA	M	29
17	WUVALA Rene	M	29
18	DIFON Robert	M	39
19	NYONGBELLA Lomah	M	33

III.1.4- Sélection dans la Commune de Kumbo

Tout comme à Bali, la sélection s'est faite la veille de la formation et s'est déroulée dans la même ambiance ; après une brève présentation du programme SIYB. Afin de palier au problème de présélection connu à Bali, chacun des participants présents a été invité à remplir une autre fiche de candidature. Et ceux qui ne pouvaient pas le faire eux mêmes n'ont pas été admis à l'entretien.

Les résultats ont montré un équilibre parfait de l'approche genre (10 hommes et 10 femmes) pour ce groupe cible. Les idées en projet sont orientées vers les activités prédominantes dans cette commune ; à savoir : les activités commerciales et agro pastorales, avec quelques activités de service.

Liste des participants retenus à Kumbo

N°	Name	Gender	Age
1	Adeline BUKA	F	23
2	WIRBA Lawson Yuven	M	43
3	Eveline KIVEN	F	45
4	Abibatu SUINYUY	F	24
5	DZEKELA Bernadette	F	34
6	Anna SEWOYABA	F	39
7	Comfort REMLA	F	33
8	Honorine YEKOU BONGKEH	F	27
9	ABDULAI Baba	M	32
10	KUSHU BIRMO Edith	F	50
11	Amadou MOHAMMADU	M	
12	Jimira ADAMU JAKUBO	M	32
13	Austin MBEYDZENYUY	M	39
14	Bakari USMANU	M	39
15	Denludu NGORAN	M	29
16	Ibrahim NGONG	M	35
17	SHIDIKI Abubaka	M	33
18	CHAM Malvis	F	26
19	Ghaika YASAOUN	M	37
20	Ernestine NGAH	F	49

III.1.5- Sélection dans la Commune de Wum

Ici, la sélection s'est déroulée sur deux jours et a connu une participation de quelques 60 candidats constitués en majorité de femmes ; témoignant d'une grande motivation des femmes à se lancer vers la création de micros entreprises. Des 20 participants retenus, 5 femmes parmi les 9 sélectionnées vivent avec le VIH / SIDA, et sont très déterminées à mener des activités au sortir de la formation pour bien gagner leur vie.

Dans cette commune, les activités envisagées sont plus orientées vers le commerce de gros ou de détail, ou la fabrication et l'élevage. Rares sont celles portées sur les prestations de service ou l'exploitation agricole.

Des candidats non sélectionnés, il y en a qui peuvent être bénéficiaires des modules : Germe niveau 1 (SIYB level1, conçu pour des candidats faiblement alphabétisés), ou IYB (Improve Your Business) à la gestion des micros entreprises pour ceux des postulants qui sont effectivement en activité.

Liste des participants retenus à Wum

N°	NAME	GENDER	AGE
1	GHONG CELESTINE GHONG	F	23
2	AMUAM BEATRICE	F	27
3	FOY ERNESTINE SIH	F	35
4	ATTIA KEVINE EBUA	M	34
5	AKALA GENESIS BANG	M	33
6	FEIKEI EZCHIEL ETTIA	M	36
7	EWO DEBORAH NJUH	F	43
8	NJUKWE CELESTINE NJI	M	42
9	MVO MERCY MBONG	F	31
10	HABUBAKAR SHEHU GARBA	M	27
11	FU – UH JAMES	M	19
12	KITOH JOSEPHINE NEZHI	F	21
13	MUHAMMAN NASIRU SHEHU	M	23
14	ATEGHA SIMON ENAH	M	38
15	GHONG BEATRICE MBONG	F	32
16	KUM ELVIS NTAM	M	23
17	KULU CHARLES MUA	M	30
18	KUM PAUL GHONG	M	28
19	KUBWUEI NTSUNG MUAM	F	23
20	KUM WINIFRED EWO	F	42

III.2 - LES ATELIERS PROPREMENT DITS

III.2.1- Objectifs des Séminaires :

Il s'agit des objectifs énoncés en début de chaque séminaire dans chacune des communes de Bali, Kumbo e Wum.

- **Objectifs du Séminaire Generate Your Business Idea (GYBI)**

La formation GYBI vise à apporter aux participants les informations et données leur permettant de:

- *Générer, sélectionner et analyser des idées d'entreprise.*
- *Savoir adapter leurs idées d'entreprise à leur environnement et leur potentiel d'entrepreneur à travers une visite de terrain*

La séance d'ouverture de ce Module a été faite par les autorités locales, le Maire (Wum) ou l'un de ses adjoints (Bali et Kumbo), ce qui a davantage apporté du sérieux aux yeux des participants.

- **Objectifs du Séminaire Start Your Business (SYB)**

La Formation SYB vise à apporter aux participants, les informations, les outils et accompagnements leur permettant de :

- *Cerner la démarche d'élaboration d'un plan d'affaire*
- *Définir les contours de l'activité à créer à travers la collecte de données de terrain*
- *Elaborer un plan d'affaire et décider de la mise en route de leur entreprise*

- **Objectifs du Business Game SIYB**

- *Le Business Game a pour objectif de donner aux participants du séminaire, l'occasion de faire l'expérience des effets de leurs décisions sur les affaires, dans un environnement d'affaires simulé.*
- *Le Jeu d'entreprise est un outil de formation qui permet de mettre les participants dans la situation de gestionnaires d'entreprises. Il est conçu pour donner la possibilité aux participants de prendre toutes sortes de décisions – et de devoir gérer les conséquences de ces décisions – comme s'ils se trouvaient dans le monde réel des affaires.*

II.2.2- Calendrier d'exécution des différents Séminaires

Test de sélection, Module GYBI et 1^{ère} partie SIYB		
Lieux	Dates	Contenu
	Lundi 19 au Mercredi 21 Octobre 2009 : Préparation	I.L.O Bamenda
BALI	Jeudi 22 au Vendredi 30 Octobre 2009	Sélection
	Du 23 au 26 Octobre 2009	GYBI
	Du 27 au 30 Octobre 2009	1 ^{ère} partie SYB
	Samedi 31 octobre 2009	Sélection
KUMBO	Du 02 au 04 Novembre 2009	GYBI
	Du 05 au 09 Novembre 2009	1 ^{ère} partie SYB
	11 et 12 Novembre 2009	Sélection
WUM	13, 14 et 23 Novembre 2009	GYBI
	Du 24 au 27 Novembre 2009	1 ^{ère} partie SYB
	2^{ème} partie Module SYB	
Dates		
BALI	Lundi 30 Novembre au Mercredi 02 Décembre 2009	
KUMBO	Jeudi 03 au Samedi 05 Décembre 2009	
WUM	Lundi 07 au Mercredi 09 Décembre 2009	

III.3. DEROULEMENT DES MODULES

II.3.1. Module 1 : Generate Your Business Idea (GYBI)

Les différentes sessions ont été animées suivant le programme détaillé ci – joint. La 1^{ère} phase sur chaque site a permis de renforcer les connaissances des participants sur l'idée d'entreprise, l'évaluation de leur potentiel entrepreneurial et la génération d'idées. Leur potentiel a pu être approfondi par des exercices pratiques en salle orientés sur la génération de quelques idées d'entreprise possibles au sein de leur communauté.

Toutefois, les participants étant amenés à avoir un regard différent sur leur environnement, ont été encouragés pour la période terrain à générer des idées d'entreprise pouvant être développées dans leurs communautés respectives, voire au delà. Ceci afin que les activités à développer contribuent au développement local et dans un sens plus large à celui de la commune dans l'ensemble.

La 2^e phase quant à elle a porté essentiellement d'une part sur la sélection des idées d'entreprise afin d'en sortir les meilleurs ; et d'autre part de faire une analyse suivant la méthode **FFOM : Forces – Faiblesses – Opportunités – Menaces** de ces dernières en vue de choisir l'idée la plus appropriée en tenant compte de leur propre potentiel et des réalités de l'environnement. Idée dont chacun a pu en faire une brève description à travers un exercice de présentation individuelle

Au terme de ces sessions, nous notons que

- Ø Dans l'ensemble que les idées d'entreprise retenues par les participants au terme de ce module sont orientées sur :
 - Le **petit commerce de détail** (Food stuff provision) : vente des quelques aliments de base des populations cibles. Ou encore du petit matériel.
 - **L'élevage et vente des poulets** (Poultry farming)
 - Le **commerce de bétail** (Cattle trading): achat et vente des bœufs ou de la viande.
 - La **restauration** (Restaurant management) : ouverture d'un restaurant offrant les repas les plus consommés par les populations de la zone.
 - La **vente des boissons** (Off licence)

Le développement de ces idées permettraient effectivement de booster les secteurs porteurs de ces localités ; voire de la région du Nord – Ouest concernés à savoir : **L'agriculture et l'élevage**.

- Ø L'idée d'entreprise finalement retenue par la plupart des participants était celle de départ et pour d'autre différente de celle présentée à l'entretien de sélection.

Liste des participants par site

Bali Council List of participants for the 2 Modules: GYBI & SYB

<i>N</i>	<i>Names of participants</i>	<i>Gender</i>	<i>Age</i>	<i>Contacts</i>	<i>Business ideas</i>
1	NYONGA Gladys	F	35	77 36 57 65	Food Stuff provision
2	MBONGO Rachel	F	33	77 88 86 97	Decoration shop
3	BABILA Jenete	F	31	75 70 84 03	Poultry farming
4	Nyonglema Iekunga	f	35	77 99 01 91	Poultry farming
5	Dorothy PENGHA	F	37	74 88 72 42	Mami fowls poultry farming
6	Zanabou ABU MADUGU	F	23	79 59 15 34	Food stuff Provision store
7	Jenabo ABU	F	19	76 39 17 32	Provision store
8	Pius FONCHAM	M	27	79 46 60 14	Poultry farming
9	NYANGA FOFUNG	M	45	77 20 56 89	New Generation poultry farming
10	ALIE Emmaculate	F	27	77 01 95 71	Poultry farming
11	FORKWA Keni CHIJOH	M	23	77 51 70 66	KENI & SONS building material store
12	Eric BABILA	M	32	79 93 71 55	Poultry Broilers enterprise
13	PIVAGA Timothy FOKUMLAH	M	46	77 41 98 06	TIMMY'S Modern piggery
14	NDI Eric BUBA	M	48	79 59 25 28	Pig farming
15	GUDMIA Margaret	F	33	74 54 15 94	Mbuh off licence Club
16	Michael GWANMESSIA	M	29	74 88 70 44	Jesus Care Emectronics Shop
17	WUVALA Rene	M	29	75 45 92 01	Provision store and second handed books
18	DIFON Robert	M	39	79 76 71 63	Pig farming
19	NYONGBELLA Lomah	M	33	77 76 33 29	John Bull poultry production

Kumbo Council List of participants for the 2 Modules: GYBI & SYB

N°	Name	Location	Age	Contacts	Business Ideas
1	Adeline BUKA	Kumbo Squares	23	96 89 00 58	Bar
2	WIRBA Lawson Yuven	Nkarvekeng	43	77 32 28 43	Poultry Farming
3	Eveline KIVEN	Mbah	45		Sell cloths and shoes
4	Abibatu SUINYUY	Mbve	24	75 42 70 20	Poultry Farming
5	DZEKELA Bernadette	Kitikum	34		Cold store
6	Anna SEWOYABA	Meluf	39		Cooked Koki and Palm oil
7	Comfort REMLA	Meluf	33	75 39 58 17	Cold store
8	Honorine YEKOU BONGKEH	Tooy	27	79 88 42 35	Poultry farming
9	ABDULAI Baba	Mbve	32	97 04 25 37	Solanium potatoe production
10	KUSHU BIRMO Edith	Tobin	50	77 99 07 18	Food store provision
11	Amadou MOHAMMADU	Mbve		77 29 78 09	Buy fatten and sell sheep
12	Jimira ADAMU JAKUBO	Njii	32	75 07 41 27	Cattle trading
13	Austin MBEYDZENYUY	Mbve	39	77 83 37 20	Selling of Kitchen Utensils
14	Bakari USMANU	Tadu	39	77 92 02 90	Cattle trading
15	Denludu NGORAN	Tadu	29	77 23 77 43	Butchery
16	Ibrahim NGONG	Tadu	35		Cattle trading
17	SHIDIKI Abubaka	Tadu	33	77 63 44 83	Cattle breeding
18	CHAM Malvis	Tobin	26	77 13 95 57	Restaurant management
19	Ghaika YASAOUN	Tadu	37	76 37 95 34	Poultry Farming
20	Ernestine NGAH	Mbue	49	76 41 93 41	Food store provision

Wum Council List of participants for the 2 Modules: GYBI & SYB

N°	Names	Gender	Age	Business Ideas
1	GHONG Celestine GHONG	F	23	Palm oil and ground nut retailing
2	AMUAM Beatrice	F	27	Palm oil retailing
3	FOY Ernestine SIH	F	35	Poultry
4	ATTIA Kevine EBUA	M	34	A restaurant
5	AKALA Genesis BANG	M	33	A bakery (bread production)
6	FEIKEI Ezchiel ETTIA	M	36	Poultry farming
7	EWO Deborah NJUH	F	43	Farming and selling pepper
8	NJUKWE Celestine NJI	M	42	A fabric in town
9	MVO Mercy MBONG	F	31	Selling timber
10	Habubakar SHEHU GARBA	M	27	Cattle fattening and reproduction to retail

11	FU – UH James	M	19	Njansa and Egusi supply in wholesaling
12	KITOH Josephine NEZHI	F	21	Retailing food stuff
13	Muhamman NASIRU SHEHU	M	23	Cattle trading and drugs
14	ATEGHA Simon ENAH	M	38	Poultry farming
15	GHONG Beatrice MBONG	F	32	A cold store retailing fresh fish
16	KUM Elvis NTAM	M	23	Rearing pigs
17	KULU Charles MUA	M	30	Retailing water in the quarter
18	KUM Paul GHONG	M	28	Funeral services provision
19	Kubwuei NTSUNG MUAM	F	23	Mixed cropping (cassava, cocoyam, and potatoes.)
20	KUM Winifred EWO	F	42	Supplying dry fish in the community

III.3.2. Module 2 : Start Your Business (SYB)

Tout comme le premier module, les sessions ont été déroulées dans chaque site en deux phases avant et après la phase de descente sur le terrain, suivant le programme détaillé en annexe, tel que le préconise le programme SIYB. Ce module et s'est tenu avec l'ensemble des participants retenus au module 1.

La 1^{ère} phase ayant porté sur les thèmes aidant les participants à approfondir le développement de leur idée d'entreprise et commencer l'élaboration d'un plan d'affaire : à savoir,

You as an entrepreneur
The business Plan
Your Business Idea
The Marketing plan
Estimate your sales & expenditures
Plan your production & supplies
Form of businesses
The Business game
Estimate your Staff
Estimate your investments
Legal responsibilities and Insurance
Your taxes

Ces thèmes ainsi couverts, il revenait aux participants de rechercher toutes les informations et données nécessaires durant la phase terrain ; en vue de la finalisation de leur plan d'affaire. C'est ainsi que la séance sur la visite terrain conduite, chaque participant a pu élaborer un plan d'action.

L'un des points marquants de cette phase a été l'animation du module 1 du *Business Game* (jeu d'entreprise) sur le cycle élémentaire des affaires afin d'évaluer les connaissances et compétences des participants dans le monde des affaires et dont les leçons tirées avec eux tournent autour de :

- L'importance d'une bonne planification et d'un business plan
- La gestion du capital en fonction des diverses situations professionnelles et familiales rencontrées.
- L'importance de maintenir en circulation un flux positif de capitaux
- L'importance de tenir une bonne comptabilité.
- Etc..

Afin de mieux préparer la période terrain et d'être plus édifiés sur le monde des affaires, les participants ont échangé avec des personnes ressources sur des aspects liés aux réalités de chaque commune. C'est ainsi que sur chaque site, le Receveur Municipal (intervenant comme Personne Ressource) a entretenu les participants sur les taxes appliquées par la commune en fonction du type, du secteur, de la taille de l'activité à développer. Après un exposé d'ordre général, la phase de questions a permis à chaque apprenant d'avoir plus de précisions sur : les démarches administratives, les types d'impôts, les modalités et délais de paiement, les pénalités appliquées à la micro entreprise à créer afin d'en tenir compte dans l'élaboration du plan d'affaire

Compte tenu de l'importance des questions traitées lors des échanges, et vu que le temps imparti pour cette séquence était juste, les participants ont été invités à se rendre au service des impôts, rencontrer les agents afin de réunir le maximum d'informations sur les taxes appliquées à leur activité.

Personnes Ressources Entrepreneurs à succès :

Dans le cas des entrepreneurs invités, il s'est agit de promoteurs de micro entreprise sur chaque site ; venus partager leurs expériences des affaires, le début de leur affaires, les difficultés rencontrées au quotidien depuis le démarrage, ainsi que les voies et moyens utilisés pour faire face à ces difficultés. Sur chaque site, des échanges se sont déroulés dans une ambiance détendue et bon enfant où de part et d'autres l'on a eu des leçons tirées.

A Bali par exemple, Mrs NAHBILA Marie de la Structure 'Young Generation' a présenté des "secrets" tirés de son expérience personnelle ; à respecter par un bon entrepreneur pour réussir.

- 1- Know your job well: this will make you popular, bring customers and apprentices.
- 2- Plan all work and keep your daily record.
- 3- Be creative
- 4- Be very understanding. Listen to customer's requests and give what is required.
- 5- Be polite to customers. Avoid arguments with customers. Learn to apologize where need be.
Begin each day with a smart Good Morning to all.
- 6- Be faithful, respectful and transparent in all your actions.
- 7- Be organized, clean, smart and keep a very neat environment always.
- 8- Say NO to idle life and gossip.
- 9- Be punctual and always available.
- 10- Dress neatly at a minimum of fashion sometimes.
- 11- Connect your business with any bank of your village and save regularly and borrow wisely.
- 12- Always have an objective in mind: a- for the moment
b- for a given period of time

After all trust in God.

Par ailleurs, c'est au terme des échanges qu'elle a exprimé une réelle satisfaction quant aux conseils donnés également par les participants parmi lesquels :

- Se fixer un salaire en tant que promoteur
- Savoir distinguer la famille de l'entreprise ; qui sont des pratiques généralement négligées par les jeunes entrepreneurs.

Dans le cas des échanges sur le site de Kumbo, l'entrepreneur Mr TATAH Berry qui a bénéficié d'une formation et d'un appui financier a permis aux participants de comprendre l'importance d'une bonne gestion financière en entreprise, la maîtrise des clients et de leurs exigences.

Quant à Wum, les apprentissages ont porté sur : l'importance de démarrer une activité à petite échelle, puis de le développer progressivement. Le cas de Mr BANDE Lawrence (Entrepreneur de référence à Wum) qui a commencé le petit commerce de vêtements avec une somme de 3 500F CFA dans la ville de Douala, les notions d'investissements, d'épargne en entreprise.

Aussi pouvons-nous dire que ces entrepreneurs potentiels formés ont été en contact avec les expériences d'autres personnes. Toutefois, ces échanges auront été plus larges grâce à la période de visite terrain, pendant laquelle ils ont pu discuter au lieu de travail de plusieurs autres entrepreneurs de leur localité.

Durant la phase terrain, les participants sont restés en contact avec un mentor (membre d'une organisation) retenu dans chacune des communes par l'équipe du projet TC – RAM ; afin de les guider et de les orienter dans la collecte des informations. Sur l'ensemble des sites, cette période aura véritablement permis à chaque participant d'effectivement commencer l'élaboration de son plan d'affaire. A cet effet, nous notons avec satisfaction le degré d'engagement et d'avancement de beaucoup de participants (en particulier ceux de Bali et Wum), qui au sortir de cette phase ont élaboré un draft de plan d'affaire suivant les différentes étapes déjà apprises dans la première phase. Le rôle des mentors a été déterminant dans ce travail.

Quant à la 2^e phase du SYB, il a été essentiellement question de séances portant sur les notions de finances et afin de faciliter la compréhension, les exercices pratiques ont porté sur les idées d'entreprise des participants.

La fin de session a été marquée par deux points essentiels :

- les séances d'assistance individuelle (séance de travail entre le formateur et le participant) qui ont permis d'évaluer le plan d'affaire de chaque participant et de les préparer aux présentations.
- Les présentations individuelles : pendant lesquelles chaque participant a présenté devant les formateurs, l'équipe du projet et les autres participants le draft de plan d'affaire élaboré au cours de la formation. Ceci leur aura permis de défendre leur projet à travers les différentes questions posées, de bénéficier de commentaires et suggestions afin d'adapter et finaliser leur plan d'affaire.

Ensuite s'en est suivie l'évaluation finale du séminaire ; qui est un formulaire de questions permettant de recueillir l'appréciation de chaque participant sur le déroulement dans l'ensemble du séminaire (thématiques, logistique, services offerts, gestion du temps, échanges d'expériences, adaptation de la formation au niveau des participants).

“Voir Synthèse des évaluations finales dans le rapport d'activité SYB de chaque site ”

La clôture du séminaire a été marquée par un mot du chef de chaque groupe ressortant l'avis de tous les participants au terme de la formation (Voir mot en Annexe), suivi d'un mot du mentor et de celui du représentant du TC – RAM Project du BIT Bamenda et une photo de famille.

Les participants repartent ainsi avec l'engagement de finaliser leur plan d'affaire et d'en faire la saisie afin qu'une copie soit transmise

///.3.3: Evaluation

Au terme des sessions de formation, nous notons sur l'ensemble des sites :

- L'engagement des participants à faire large communication de la méthodologie SIYB en appliquant les connaissances et bonnes pratiques acquises au sein de leur future entreprise ; et en étant des modèles d'entrepreneurs dans leur communauté.
- La nécessité de multiplier ces séminaires dans les communes cibles et sur l'étendue du territoire en vue de faire plus de bénéficiaires ; afin de contribuer ainsi à la réduction de la pauvreté par la création d'entreprises et permettre le développement social et économique de la Région.
- La volonté et la disponibilité du personnel administratif et même des différentes autorités dans les communes en place à collaborer auront contribué au bon déroulement des formations.

Suivant le principe de la formation GERME/SIYB, il est recommandé de faire des évaluations à la fin de chaque journée. Ceci permet de recueillir les avis sur le déroulement en général de la journée, et leurs suggestions en vue soit d'améliorer les jours suivants du séminaire, voire les sessions à venir.

Les évaluations quotidiennes sont des fiches que chaque participant remplit au terme de la journée, et qui portent sur 04 questions. Ceci permet de recueillir leur appréciation du déroulement de cette session, tant sur la conduite de la formation, que sur le plan administratif et même concernant les formateurs. Avant de commencer la journée suivante, un arrêt est fait sur ces fiches afin de partager les avis des uns et des autres ; surtout d'apporter des solutions aux difficultés ou problèmes qu'avaient été relevés par les participants.

Dans l'ensemble, il ressort de ces fiches que les participants apprécient :

- La qualité, la simplicité, les illustrations des manuels SIYB.
- L'ambiance et les méthodes d'apprentissage utilisées par les formateurs.
- Les échanges avec les différentes personnes ressources invitées qui leur ont permis d'acquérir des connaissances théoriques et pratiques du monde des affaires.

Du point de vue des apprentissages, notons que les participants ont exprimé en leurs termes un résumé des leçons apprises tout au long de chaque journée suivant les thèmes couverts. Ces leçons étaient liées soit à leur projet d'entreprise, soit à leur développement personnel.

Le 3^{ème} point sur les aspects négatifs de la journée portait en général sur :

- Les cas de distraction, bavardages, non respect des règles de vie, retard rencontré en début de la formation.

Ces différents cas ont pu se résoudre en accord avec l'ensemble des participants car la plupart des solutions venaient du groupe.

Quant au paragraphe « Ce qui a prêté à confusion », il s'est agit des sujets qui n'ont pas été vraiment compris par les participants ; et sur lesquels ils souhaiteraient recevoir plus d'explication. C'est ainsi que pour une mise à niveau, les formateurs se sont appuyés sur les apports divers venant du groupe afin de compléter les explications. Ceci permettant d'encourager les échanges d'expériences.

Enfin, en vue d'améliorer les journées suivantes, voire des sessions à venir, chaque participant a fait des suggestions. Il en ressort en général sur chaque site, la nécessité ou l'importance de multiplier des sessions de formation, et d'encadrement des jeunes entrepreneurs tant potentiels qu'en activité. De plus, l'on a noté un besoin d'appui financier aux entrepreneurs formés afin de les soutenir dans le démarrage de la micro entreprise.

(Voir le contenu de quelques fiches d'évaluations dans les différents rapports de chaque module par commune).

Les étapes suivantes après ces sessions porteront sur :

- La finalisation des plans d'affaire avec l'appui du mentor
- La constitution de mini réseaux d'entrepreneurs potentiels (tel que suggéré par les participants par site) afin d'échanger sur divers sujets liés au monde des affaires.
- Des rencontres d'évaluation entre les formateurs et les entrepreneurs formés au cours du 1^{er} semestre 2010.

Pour les meilleurs participants, il s'agira de bénéficier dans de brefs délais d'un appui du TC-RAM et du lancement effectif des futures entreprises d'ici Janvier 2010.

IV- LES DIFFICULTES RENCONTREES

Quant aux difficultés rencontrées au cours de cette mission, l'on peut citer :

- La présélection des candidats qui a porté sur plusieurs sites sur des personnes qui n'ont le profil requis, certains remplissant les fiches pour le compte des candidats.
- Une certaine tendance à privilégier des candidats à la formation par des personnes ressources locales, sans tenir compte des règles du programme.
- La gestion de la logistique : nombre de tableaux insuffisants rendant difficile la disposition des apprentissages, les difficultés à avoir tout le matériel de chaque site disponible bien avant la session. Ceci ayant entraîné de multiples déplacements des outils au fur et à mesure du changement des sites ; les formateurs ont procédé par l'élaboration préalable des feuilles de formation sur chacun des thèmes à traiter.
- Le temps imparti à la visite terrain pour les participants de Wum qui a été juste (1 semaine) comparé à d'autres sites, du fait des contraintes de la programmation et de la disponibilité des formateurs.
- L'on peut déplorer des erreurs ou défauts dans la qualité d'impression et même de reliure de quelques uns des manuels remis aux participants (des pages manquantes ; ne permettant pas aux participants de se servir efficacement des manuels concernés pendant la formation. Afin de palier à cela, des feuilles ont été remises aux participants afin qu'ils puissent recopier les informations manquantes et éviter ainsi les risques de photocopies des manuels.

V- LES LECONS APPRISES

Dans l'ensemble :

- Les premières actions de promotion et de vulgarisation du programme SIYB et de ses outils ont ainsi été menées au Cameroun et précisément dans les communes de Bali, Kumbo et Wum.
- L'association des autorités locales dans l'organisation des activités contribue à favoriser le bon déroulement de ces activités en général. C'est également un levier de renforcement des relations et du dialogue entre les bailleurs, les autorités locales ou l'administration et les populations en vue du développement économique, socio culturel et politique des localités.
- Une appropriation ou compréhension par les participants de l'ensemble des thèmes développés, s'est révélée positive en cas de changement d'idée d'entreprise au cours de la formation. En effet, nous notons des cas de participants qui au cours de la formation, sur la base des thèmes couverts, les divers échanges et l'assistance des formateurs, ont décidé d'eux même de changer d'idée d'entreprise à développer. Ceci en raison d'obstacles majeurs décelés lors de l'analyse FFOM ou de la collecte d'informations en vue de finaliser leur plan d'affaire. Ces cas illustrent ainsi le fait que le programme SIYB et ses Outils soient pratiques, simples et faciles à adapter à tout contexte et type d'entreprise.

Pour les Formateurs :

Cette mission aura permis :

- De conduire pour la première fois au Cameroun les modules SIYB en Anglais.
- En l'absence des plans de séances en anglais d'adapter ceux des modules en français tout en les traduisant avant les sessions.
- D'adapter les modules du programme SIYB au niveau d'éducation des participants, les types d'activités à développer ; aux réalités rencontrées dans chacune des communes cibles.
- De faire référence au contenu des modules en français, pour adapter les outils en anglais. En effet, certaines thèmes spécifiques qui, détaillés dans les manuels en français et non en anglais, ont été conduits en faisant une adaptation.

- Dans le même sens, certaines discussions ont été menées avec les participants suivant l'approche développée dans les manuels en français. Il s'agit notamment : des thèmes : «**Costing your products and services**» et «**Starting the business**» dont le contenu a été développé suivant les deux approches.

VI- SUGGESTIONS ET RECOMMANDATIONS

Les suggestions et recommandations ont été faites en fonction des différents acteurs du programme SIYB

⇒ **Aux apprenants** : la mise en Réseau : Les entrepreneurs formés dans chacune des localités ont manifesté le vœu de créer un petit groupe associatif organisé qui leur permettrait de se retrouver assez souvent pour non seulement partager des informations, mais aussi renforcer leurs activités dans une perspective de mise en œuvre effective et régulière des bonnes pratiques ; compte tenu des avantages y relatifs, il s'agit d'une initiative que les formateurs encouragent et invitent le Projet TC-RAM à soutenir, afin que la flamme ainsi allumée grâce à ces formations reste vive et entretenue aussi longtemps que possible par les bénéficiaires.

La mise en pratique des enseignements reçus et la finalisation de leur plan d'affaire dès la fin de la formation, de façon à ne pas être distrait par autre chose avant d'avoir bouclé le travail entamé pendant les deux sessions. L'implication du mentor sera déterminante pour les y aider.

⇒ **Aux Communes et acteurs locaux** :

- Saisir l'opportunité qu'offre le Projet TC-RAM avec l'organisation de ces formations et envisager une véritable appropriation de ces outils, avec une attention particulière sur les premiers bénéficiaires de manière à leur faciliter le démarrage effectif.
- Sensibiliser les populations à l'importance de développer des activités lucratives et proposer des mesures d'incitation et l'allègement des procédures.
- Mobiliser des partenaires afin de trouver des ressources pour l'organisation d'autres sessions de formation au bénéfice d'autres jeunes qui seraient dans le besoin.

⇒ **AU TC – RAM Project** :

- Soutenir des actions de promotion du programme SYIB dans la Région du projet afin de concourir à sa large diffusion auprès des populations et d'autres Bailleurs qui pourraient s'en approprier dans le cadre de leurs programmes d'insertion et de lutte contre la pauvreté. De plus, compte tenu du réel besoin et du potentiel des populations anglophones, multiplier le nombre de sessions organisées pour plus de bénéficiaires permettrait de faire encore plus d'impact dans les communes cibles de Bali, Kumbo et Wum et dans la Région du Nord – Ouest en général..
- Afin de faciliter le démarrage effectif des micros entreprises, nous soutenons fermement l'initiative prise par TC – RAM de mettre à la disposition de chacun des participants ayant élaboré un Plan d'affaire, une aide financière de soutien au capital de départ afin qu'ils puissent implémenter leur projet.
- Les entretiens de sélection dans les communes cibles ont permis aux formateurs de déceler candidats de niveau d'éducation différents mais se rapprochant du profil de candidats aux modules de formation autres que GYBI et SYB du programme SIYB.

Ainsi l'organisation de séminaires à l'outil **Germe/IYB (Gérez mieux votre entreprise : Improve Your Business)** permettra de renforcer les capacités des entrepreneurs en activité d'un niveau d'éducation moyen ; et à **Germe niveau 1** pour ceux faiblement alphabétisés mériterait d'être envisagé. Ceci permettra de renforcer les capacités de plus de micros entrepreneurs ainsi qu'une plus large vulgarisation et promotion du programme SIYB auprès des populations.

- Apport du Mentoring : l'initiative prise par TC – RAM d'associer un Mentor sur chaque site pour l'encadrement et l'accompagnement des participants dans la finalisation des plans

d'affaire, puis l'accompagnement dans le processus de démarrage de l'entreprise se veut salubre et a permis chemin faisant de faciliter et renforcer l'apprentissage aux participants et permettra fort certainement la réduction de certaines disparités d'attention des participants. Il est souhaitable de maintenir cette approche dans les actions futures, étant donné les résultats attendus qui apporteront certainement satisfaction à l'ensemble du processus et réduirait les contraintes de suivi à distance des apprenants par les formateurs. La relation Apprenants – Formateurs et Mentors gagnerait d'être entretenue pour un meilleur suivi

- Une rencontre trimestrielle (en groupe) de suivi et d'évaluation devrait être envisagée entre les formateurs, les mentors et les entrepreneurs formés dans chacune des communes cibles, afin de déceler les difficultés et envisager des actions correctives

⇒ **Au B.I.T**

- La Cameroun ne dispose actuellement que de 6 Formateurs Certifiés GERME, parmi lesquels 3 seulement qui sont Bilingues, pouvant former au SIYB ; il serait souhaitable de mobiliser des ressources permettant de certifier au moins une vague de 20 formateurs certifiés GERME/SIYB qui pourront appuyer la mise en œuvre des formations ultérieures, surtout face à l'ampleur des besoins de jeunes désœuvrés, en difficulté ou sous employés qu'on peut totalement transformer en créateurs de richesses et donc d'emplois avec un appui à leur participation aux formations SIYB comme cela a été le cas pour cette mission
- Soutenir la Certification de nouveaux Formateurs SIYB afin de faciliter la mise en œuvre régulière et moins longue des futurs séminaires en Anglais, du fait du nombre très réduit (3) des formateurs qualifiés à conduire cette version.
- Il nous a été donné de constater des défauts de fabrication dans certains Manuels GYBI et SYB. A cet effet, une sensibilisation des partenaires à l'édition à plus de rigueur dans la fabrication des manuels de formation permettrait d'améliorer la qualité et de faciliter leur utilisation pendant et après les sessions par les entrepreneurs formés

Aux Formateurs GERME/SIYB : Les formateurs se doivent de solliciter des Maîtres Formateurs SIYB les Plans de séances, les Formulaires et Annexes afin de faciliter l'élaboration des Rapports d'activité en Anglais

CONCLUSION

Au total, nous avons le ferme sentiment que de nouveaux jours se sont levés dans les 3 localités tant pour les bénéficiaires (nous en voulons pour preuve les impressions plutôt fortes qu'ils n'ont pas hésité à exprimer sur les fiches d'évaluation) que pour leur communautés dans la mesure où la mise en œuvre de ces formations vont non seulement générer de nouveaux emplois, mais surtout réduire la pauvreté en créant des richesses durables pour le bien de tous. Les autorités locales et administratives gagneraient à soutenir et encadrer ce début de changement concret que va susciter cette vague de jeunes formés.

Nous remercions infiniment le Projet TC – RAM pour la confiance ainsi faite à notre modeste ONG en nous confiant cette toute première mission de formation d'entrepreneurs potentiels avec le programme SIYB au Cameroun, ce fut une expérience très intéressante et riche d'enseignement tant pour l'équipe projet que pour les formateurs et surtout d'ailleurs pour les apprenants qui depuis la clôture des sessions ne demandent qu'à démarrer effectivement leur rêve de devenir leur propre patron.

Nous sommes entièrement disposés à étudier toute autre possibilité de suivi, mais aussi d'extension de ces formations au profit d'autres bénéficiaires et tenons à témoigner de toute notre gratitude à toute l'Equipe TC – RAM.

ANNEXES

1. *TDR de la mission*
2. *Programmes des formations*
3. *Mot de clôture des participants par site*
4. *Rapports d'activité par Module et par site*
5. *Quelques photos des activités menées et des participants*
6. *Chronogramme effectif du déroulement de la mission*
7. *Prototype du Certificat de fin de formation*



**POVERTY REDUCTION IN COMMUNITIES VULNERABLE TO CHILD TRAFFICKING
THROUGH THE PROMOTION OF DECENT WORK IN CAMEROON
(TC-RAM)**

PROJET DE TERMES DE REFERENCE

**Formations SIYB des micros entrepreneurs potentiels de la zone du projet
(Bali, Kumbo, Wum)**

I. CONTEXTE GENERAL

Dans le cadre de ses interventions prioritaires, le BIT s'est engagé à appuyer le gouvernement du Cameroun pour la promotion du travail décent pour la réduction de la pauvreté dans les communautés vulnérables à la traite des enfants au Cameroun grâce à un financement du programme de Coopération des Pays-Bas. Ce projet s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre du Programme Pays pour le Travail Décent (PPTD) du Cameroun, formulé en mai 2007, et dont l'une des priorités est de générer « des emplois décents pour les jeunes, les femmes et les groupes vulnérables. Le projet couvre trois villes de la région du Nord-Ouest (Bali, Kumbo et Wum) avec pour objectif d'accroître les opportunités de revenus dans les communautés vulnérables à la traite des enfants.

Dans sa stratégie d'intervention, le projet appui les communes et autres acteurs locaux dans la promotion du Développement Economique Local (DEL) afin de réduire les vulnérabilités qui conduisent à la traite des enfants. Les groupes cibles visés sont : les communautés Mbororos, les femmes, les enfants abandonnés, les enfants de la rue, les enfants handicapés, les enfants exposés au travail dangereux, les orphelins victimes des catastrophes et ou du VIH/SIDA, les enfants victimes de la traite, du trafic et de diverses formes d'abus et de négligence et les familles vivant dans les conditions d'extrême pauvreté. Parmi les nombreux facteurs qui accentuent les vulnérabilités de ces groupes cibles, les plus importants sont :

- La faiblesse des politiques locales et mécanismes institutionnels locaux d'appui à la création d'entreprises du fait des capacités limitées de nombreuses communes ;
- La tendance des femmes à rechercher souvent un type d'activités pouvant se conjuguer avec leurs obligations familiales et à lancer des projets plus modestes, avec moins d'ambition de croissance ;
- Les difficultés des jeunes filles et garçons Mbororos à obtenir un emploi salarié à cause du niveau d'instruction et de qualification qui est parfois relativement faible ;
- Les lacunes dans l'information et l'orientation professionnelle ;
- Des systèmes de formation professionnelle peu performants et déconnectés des réalités économiques locales.

II. CONTEXTE SPECIFIQUE

Les études diagnostiques conduites au démarrage du projet dressent un portrait sommaire des potentialités économiques, de l'emploi et du processus entrepreneurial dans les 3 localités cibles du projet. En dehors du salarial, fort peu répandu, une catégorie de jeunes vivote dans les activités agricoles et para-agricoles, le petit élevage, les petites activités du secteur informel sans statuts bien définis (apprentis, compagnons, domestiques, etc.). Ceux qui ont acquis une formation professionnelle s'auto emploient ou gèrent des micro-entreprises dans les secteurs énumérés ci-dessus auxquels il faut ajouter le petit commerce. Les diplômés du secondaire et de l'enseignement supérieur sans emploi attendent des jours meilleurs en devenant des « petits opérateurs économiques » dans l'économie informelle ou en donnant des répétitions aux enfants, ou en devenant conducteurs de « Moto taxi ».

Les études montrent également que l'énorme majorité de jeunes femmes et hommes souhaitent démarrer une micro entreprise sans connaître les domaines dans lesquels ils peuvent s'installer. Pour de multiples raisons, ils ne peuvent dénicher une idée fiable de micro projet ou encore mener une étude de marché. Dans la perspective d'accroître leur propension à entreprendre, le projet entend favoriser le développement des capacités généralement associées à l'esprit d'entreprise (Motivation, créativité, développement de la force de conviction, prise d'initiative, etc.). L'enjeu étant de soutenir l'émergence d'une nouvelle race d'entrepreneurs au niveau local que nous n'identifierons pas à ceux que l'on appelle abusivement « Hommes d'affaires ». La confiance qu'ils auront en eux-mêmes et leur prise de conscience du potentiel de leur localité les inciteront à mettre sur pied, des micro-entreprises dynamiques qui, demain, deviendront les moteurs économiques des communes ciblées.

Depuis plusieurs années déjà, le BIT, à travers son département de la création d'emplois et du développement de l'entreprise, a développé le programme « Start and Improve Your Business » afin d'apporter une réponse à la demande importante pour une formation entrepreneuriale de base de la part des populations qui n'ont pas eu accès à la formation à la gestion et à d'autres services à la petite entreprise tels que le conseil en entreprise. Les succès enregistrés par le programme dans plusieurs pays où il a été implémenté confortent l'option d'en faire bénéficier les jeunes victimes de la traite des enfants, les familles vulnérables de la zone du projet, les femmes ainsi que les communautés Mbororos.

III. OBJECTIFS DE L'ACTIVITE

L'objectif principal de l'activité est d'accroître les capacités entrepreneuriales des Mbororos, des femmes, des jeunes victimes et vulnérables à la traite dans les villes de Bali, Kumbo et Wum.

La formation déroulera les modules GYBI et SYB du programme SIYB.

IV. OBJECTIFS DE L'INTERVENTION DES FORMATEURS

Il revient aux personnes chargées d'assurer la formation :

- D'élaborer en collaboration avec le projet le plan de formation à soumettre avant le démarrage des sessions de formation proprement dites ;
- De sélectionner 60 candidats aptes à suivre le programme dans les 3 sites du projet (Soit 20 par localité) à l'aide des formulaires requis et sur la base de la liste de présélection élaboré par le projet ;

- De procéder à la sélection des candidats aptes à participer au module SYB sur la base des principes et des considérations à partager avec le projet sous forme de notes ;
- D'identifier en concertation avec le projet, les sites in situ pour la formation pratique ;
- De contribuer au renforcement des capacités entrepreneuriales des apprenants en conformité avec les contraintes effectivement identifiées dans leur milieu ;
- De dérouler les modules GYBI et SYB du programme SIYB en tenant compte des réalités et spécificités économiques locales ;
- De modérer les sessions de formation (théorique et pratique) et de discussion avec les apprenants;
- D'aider les apprenants à élaborer et à finaliser leur plan d'affaires ;
- De capitaliser toutes les expériences issues des sessions de formations dans un rapport de formation ;
- Formuler des recommandations pour le suivi des bénéficiaires des formations ;
- Mettre à disposition un rapport de formation dont le plan détaillé sera préalablement partagé et admis.

V. RESULTATS ET PRODUITS ATTENDUS DU PRESTATAIRE

- Le plan de formation est disponible ;
- Les participants aux modules sont sélectionnés à chaque étape ;
- Au terme de la formation les participants peuvent :
 - Identifier leurs propres caractéristiques à cultiver en vue d'être un bon entrepreneur ;
 - Identifier une idée de projet fiable, faisable et compétitive au niveau local ;
 - Elaborer leur stratégie marketing ;
 - Planifier leurs besoins en ressources humaines ;
 - Evaluer les coûts de leurs produits et services ;
 - Décider de la forme juridique à adopter ;
 - Avoir une idée claire du cadre réglementaire de leur activité ;
 - Analyser leur environnement et dresser leur plan d'affaires ;
 - Analyser leurs besoins financiers et les sources de financement disponibles ;
 - Monter leur dossier de recherche de financement.
- Les sessions de formations sur les deux modules sont conduites dans les villes de Bali, Kumbo et Wum ;
- **Chaque apprenant a élaboré et finalisé son plan d'affaires ;**
- Un rapport de capitalisation mettant en exergue toutes les expériences issues de la formation et formulant des recommandations pour le suivi est disponible.

VI. APPROCHE METHODOLOGIQUE

La méthodologie élaborée par les formateurs devra répondre aux critères suivants :

- Etre conforme aux standards SIYB ;
- Favoriser la valorisation des potentialités économiques des localités ciblées ;
- Favoriser l'appropriation par les participants de leurs fonctions d'acteur du processus DEL dans leur localité.

Au niveau de la conception, le Projet et les Consultants organiseront des séances de travail en vue de clarifier les considérations inhérentes à chaque localité en vue d'adapter le déroulement des modules aux réalités locales. Ces séances de travail serviront également à la clarification et résultats attendus de cette formation.

Les formateurs exploiteront les rapports des études diagnostiques ainsi que les résultats de l'exercice sur l'identification des créneaux porteurs afin de mieux appréhender les contextes économiques locaux, les potentialités, atouts et opportunités d'affaires. Ainsi, la formation ouvrira une fenêtre sur les perspectives du crédit dans un environnement islamique afin d'aider les participants Mbororos à briser le verre de glace qui les éloignent des Etablissements de micro finance.

La formation proprement dite se déroulera en deux étapes. Les consultants dérouleront préalablement le module GYBI et une 1^{ère} partie SYB successivement dans les trois communes avant de reprendre l'exercice pour la 2^{ème} partie du module SYB. L'intervalle entre les sessions par site permettant aux apprenants de collecter les données et informations indispensables pour l'élaboration de leur plan d'affaires. Les sessions GYBI seront précédées par les tests de sélections. (Voir Annexe) Les consultants organiseront aussi les rencontres avec les micro entreprises et responsables des sites devant être visités.

Entre les deux sessions de formation par commune, le projet élaborera des fiches techniques sur les idées de projet des participants afin de faciliter l'élaboration des plans d'affaires au terme du déroulement du module SYB.

VII. PERIODES PREVUES POUR LA PRESTATION

Les périodes prévues pour l'exécution de la prestation se présentent provisoirement comme suit :

Test de sélection, Module GYBI et 1^{ère} partie SIYB	
Dates	Lieux
Jeudi 22 au Vendredi 30 Octobre 2009	Bali
Samedi 31 octobre au Lundi 09 Novembre 2009	Kumbo
Mercredi 11 Novembre au Jeudi 26 Novembre 2009	Wum
2^{ème} partie Module SYB	
Dates	Lieux
Lundi 30 Novembre au Mercredi 02 Décembre 2009	Bali
Jeudi 03 au samedi 05 Décembre 2009	Kumbo
Lundi 07 au Mercredi 09 Décembre 2009	Wum

VIII. DUREE DE LA PRESTATION

La durée de la prestation est de 35 jours repartis ainsi qu'il suit :

- Préparation : 02 Jours
- Exécution : 30 Jours (Soit 3 jours pour les sélections, 09 jours pour le module GYBI et 18 jours pour le module SYB)
- Rapportage : 03 Jours

IX. LE ROLE DES BENEFICIAIRES

- Participer activement à la formation ;
- Rendre disponible toutes les informations nécessaires les concernant pour la bonne conduite des formations ;
- Apporter une contribution financière à la formation en achetant les manuels.

X. LE ROLE DU PROJET

Le projet s'engage à :

- Mettre à la disposition des participants les manuels GYBI et SYB en quantité suffisante ;
- Mettre à la disposition des formateurs un « jeu SIYB » ;
- Prendre en charge les formateurs ;
- Veiller à la bonne organisation des formations.

XI. LANGUE DE TRAVAIL

Les formateurs retenus s'engagent à dérouler les formations en **Anglais et en Pidgin.**

XII. QUALIFICATION ATTENDUE DU PRESTATAIRE

Les formations seront conduites par une équipe de deux formateurs.

- Etre formateur certifié SIYB ;
- Avoir une connaissance de la zone du projet ;
- Avoir une bonne connaissance du cadre légal du création des micro entreprises au Cameroun;
- Maîtriser les techniques et outils de modération d'atelier et séminaire ;
- Avoir une expérience avérée en formation des adultes.

XIII. DISPOSITIONS DIVERSES

Le contrat précisera tous les détails des droits et obligations des parties.

Annexe 2 : Programmes des formations

TC – RAM Project: Entrepreneurship Development SIYB Workshops for potential entrepreneurs

Module GYBI: Generate Your Business Idea

WORKSHOP TIME TABLE

Day 1:

8h – 10h30:	Registration Opening session: <ul style="list-style-type: none">- Welcome speech- SIYB Presentation- Trainers presentation- Trainees presentation- Needs and Objectives- Life rules
10h30 – 11h:	Coffee Break
11h – 13h:	What is a business Idea?
13h – 14h	LUNCH
14h – 16h	Are you the right person to start a business
16h – 17h	Identify some good business ideas
17h – 17h30	Daily Evaluation Personal Assistance

Day 2:

8h – 8h30	Daily Evaluation Synthesis + Spokes person report
8h30 – 10h30	Generate your own business ideas
10h30 – 11h	Coffee Break
11h – 11h30	Daily Evaluations Personal Assistance
12h – 13h	LUNCH
13h – 17h30	Field Visit

Day 3:

8h – 8h30	Daily Evaluation Synthesis + Spokes person report
8h30 – 10h30	Analyze and select your business idea
10h30 – 11h	Coffee Break
11h – 13h:	Analyze and select your business idea
13h – 14h	LUNCH
14h – 14h30	Daily evaluation + Final evaluation
14h30 – 15h	Personal Assistance

**- TC – RAM Project Entrepreneurship
Development Workshops for potential
entrepreneurs**

SYB Module: Start Your Business

WORKSHOP TIME TABLE

Day 1

8h – 8h30	Opening session
8h30 – 9h30	You as an Entrepreneur
9h30 – 10h30	Your Business plan
10h30 – 11h	Coffee Break
11h – 12h	Your business idea
12h – 13h	The Marketing plan
13h – 14h	LUNCH
14h – 17h	The Marketing plan
17h – 17h30	Daily evaluation Personal assistance

Day 2

8h – 8h30	Daily evaluation synthesis + Spokes person report
8h30 – 9h45	Estimate your sales
9h45 – 10h30	Plan your production and supplies
10h30 – 11h	Coffee Break
11h – 11h45	Plan your production and supplies
11h45 – 13h	Form of business
13h – 14h	LUNCH
14h – 17h	Enterprise game: Module 1
17h – 17h30	Daily evaluation Personal assistance

Day 3

8h – 8h30	Daily evaluation synthesis + Spokes person report
8h30 – 9h30	The staff you need
9h30 – 10h30	Your investments
10h30 – 11h	Coffee break
11h – 13h	Legal Responsibilities and Insurance
13h – 14h	LUNCH
14h – 16h	Your Taxes
16h – 16h30	Daily evaluation Personal assistance

Day 4

8h – 8h30	Daily evaluation synthesis + Spokes person report
8h30 – 10h30	Field Visit
10h30 – 11h	Coffee Break
11h – 11h30	Field visit (Action plan session)
11h30 – 12h30	How I created my enterprise
12h30 – 13h	Daily evaluation Personal assistance
13 – 14h	LUNCH

Day 5

8h – 8h30	Daily evaluation synthesis + Spokes person report
8h30 – 9h30	Field Visit: Discussions
9h30 - 10h30	Costing your products and services
10h30 – 11h	Coffee Break

11h – 13h	Costing your products and services
13h – 14h	LUNCH
14h – 15h	Costing your products and services
15h – 17h30	Financial Planning
17h30 – 18h	Daily evaluation Personal assistance

Day 6

8h – 8h30	Daily evaluation synthesis + Spokes person report
8h30 – 10h30	Required Start – up capital
10h30 – 11h	Coffee Break
11h – 13h	Types and Sources of start – up capital
13h – 14h	LUNCH
14h – 15h	Starting the business
15h – 17h45	Personal Assistance
17h45 – 18h	Daily evaluation

Day 7

8h – 8h30	Daily evaluation synthesis + Spokes person report
8h30 – 10h30	Personal Assistance
10h30 – 11h	Coffee Break
11h – 13h	Presentation
13h – 14h	LUNCH
14h – 16h30	Presentation
16h30 – 17h	Daily evaluation and Final evaluation
17h – 17h30	Closing ceremony

Annexe 3: Mot de clôture des participants :

A speech presented by PIVAGA Tymothy FOKUMLAH, Chief of the Participants of the I.L.O SIYB Training Programme, during the closing ceremony in Bali Council Library on the 3rd December 2009.

*The Lord Mayor, Bali Council,
The I.L.O Director's Representative
Fellow I.L.O Trainers;
Fon's Representatives
Dear Trainees,
All Guests present;*

On behalf of the ILO trainees in Bali Sub-division, I wish to welcome everybody who has come here today for this historic ceremony who marks the end of I.L.O training for the GYBI and SYB programmes respectively in the Bali Sub-Division. The people of Bali Sub-Division should be thankful for being amongst the few Cameroonians to benefit first from the ILO training programme which aims to contribute to the creation of viable small scale businesses by enabling potential entrepreneurs to carry out the steps to start their own businesses.

It is within this understanding that we, the I.L.O graduating trainees for the year 2009 in Bali are expressing our gratitude to I.L.O. we owe special thanks to our trainers Gilles LEWAT a Certified ILO SIYB trainer and Executive Director of the Youth Business Cameroon (YBC) an NGO, and also Aurelie MAJO an ILO Certified trainer, specialized in programming who relentlessly gave so much in terms of time and education to impart business knowledge in us.

In fact, the techniques of blending lectures, jokes and light-hearted stories by our presenters – Gilles and Aurelie – made the training sessions very lively and sweet which made the participants to easily to understand what they were thought every day. Hence the trainees have used this opportunity to express high satisfaction for a job well done.

I would also like to thank our Mentor Michelson who guided us during field work and I hope that he will continue with us in like manner in the field after this graduation.

Finally through me, the participants highly thank the Bali Council for the provision of learning premises and food every day which, to a very large extent facilitated our studies.

While hopping for financial grants from ILO to foster the start of the trainees businesses, I wish the I.L.O God's Richest Blessings.

Long live International Labour Organization (I.L.O)!!!

Long live the Bali Council!!!

Long live I.L.O trainees in Bali Sub-Division!!!

A SPEECH PRESENTED BY WIRBA LAWSON YUVEN ON THE OCCASION OF THE CLOSING CEREMONY OF A S.I.Y.B TRAINING WORKSHOP ON MICRO ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT FOR POTENTIAL ENTREPRENEURS FROM COMMUNITIES VULNARABLE TO CHILD TRAFICKING IN KUMBO, FROM 2nd Nov to 6th DEC 2009

- Lord Mayor, Kumbo Council
- The Representative of ILO
- Trainers of Youth business Cameroon
- Our mentors from SHUMAS Cameroon
- Fellow participants
- Ladies and Gentlemen

It is with great delight that I stand before you to express our gratitude for these ten days of this noble and sublime gesture to improve us with entrepreneurial skills through the training we have had.

Indeed, the enlightenment and knowledge gathered from this training is wonderful. This seminar should be one of the most important seminars ever held in the Kumbo Municipality aimed at poverty reduction or elimination.

We wish first of all to thank the ILO and the Kumbo Council for the existing partnership that has made it possible for young people like us to be oriented towards entrepreneurship. The twenty participants leaving this hall today have gathered a lot from the expertise of certified trainers from Youth Business Cameroon (YBC) Douala.

To you our trainers: Mr. Gilles LEWAT and Mrs. Aurelie MAJO, we cannot measure the amount of joy in us for the knowledge you have imparted in us. Your close collaboration, patience, simplicity, humour and a mastery of the subject is immense. We say thank you for a job well done.

In these ten days, we achieved a lot from the curriculum prepared for this workshop that had two modules namely:

- 1) Generate Your Business Idea (GYBI) with the following contents: what's a business idea, Are you the right kind of person to start a business, Field visit, Analyze and select your business idea.*
- 2) Start Your Business (SYB) that included topics like: Who's an entrepreneur, Your business plan, The marketing plan, Estimate your sales, Plan your production and supplies, Forms of business, Entreprise game, The staff you need, Your investments, legal responsibilities, Your taxes, Costing your products and services, Financial planning, Required start – up capital, Types and sources of startup capital, Starting the business.*

These topics were always accompanied by personal assistance for those who needed assistance outside classroom discussion. We also shared and participated in the lessons of some resource persons in the name of Mr. MIKI Gerard the chief of Control Brigade and Recovery of the Kumbo Tax centre on the taxation policy in the country and the experiences of a practicing entrepreneur: Mr. Leo Tata Berry on "How I created my enterprise"

We promise to put all that we have learnt into serious implementation and to show proof of what we are saying, the participants of this first batch of this training have unanimously agreed to form a Common Initiative Group (CIG) of which further details will be forwarded to the hierarchy. We equally promise the Lord Mayor, that our activities will create a way for more of these seminars to take place in this municipality and to create self employment and enhance development in Kumbo.

We will also thank the collaboration and good well spirit of all the participants who were interactive and tried to follow the lessons to the end and have made the training a success; but if along the time someone tipped over the toe of another, we should give ourselves and forget even to our trainers.

This report cannot end without mention of the fruitful collaboration of our mentors of this project from SHUMAS – Mrs. Beri Gisela and Yiewo Doris. They have been instrumental in our field work. Great thanks go to Mrs. NCHIA Lucy who was feeding us and Hey Jaff Edwin of the Bernard Fonlon Information Centre for the wonderful accommodation.

We sincerely lack words to thank you all who have been part of this memorable event.

God Bless You All

A speech presented by Chief NJUKWE this 09th December 2009 at the closing of the SIYB Workshop in Wum Council Hall.

*The Senior Divisional Officer of MENCHUM
The Divisional Officer Wum Central
The Lord Mayor Wum Council,
The I.L.O Representatives,
The I.L.O Certified Trainers,
Fellow trainees, Ladies & Gentlemen,*

Menchum Division studies has a high percentage of child labour, child trafficking and rural exodus; it is in this light that the Municipality thought it is wise to empower Entrepreneurship skills withing the Division.

Through I.L.O with our 2 Certified SIYB Trainers, Gilles LEWAT and Aurelie MAJO, we stand up tall to say poverty will be history in this Division.

Privileged to be amongst the first to host this kind of workshop in our Municipality, we are again proud to say we shall be the Chinese of this country. We shall produce, we shall employ and we shall render the best services. Remember, the Chinese say: teach a person to cash fish rather than give him fish.

Being the pioneer group to be train we promise to put all the knowledge we have gain through this seminar to become successful entrepreneurs. We also call I.L.O not relent its efforts in coming back in our Municipality for there are still many business ideas hanging out there that needs to be developed.

Sir, ladies and gentlemen, if there was a word more than 'Thank you', we would have prefer to use it; we send our total regards to I.L.O; to the Wum council we say thank you and thank you very much. It will be unfair if we have to end here without recognizing the wonderful job our trainers did; Gilles and Aurelie, you were just the best. Last but not the least is our Mentor whose precious time and efforts were use to keep us up to date in all what the seminar entails. We say 'Gracias Millé'.

Lastly, the 20 trainees who have undertaken this course should know the task which lies ahead. We need to use what we have gain to prove our worth in our various businesses. Let the people out there know we were not only here for coffee and lunch, each and every one of us has a business idea, implement it in the fullest and you will be counted amongst the 'Nouveau Riche' of the town. Let give the Division a new face line and a bright future of ourselves.

May God bless all of us as we move to face our new challenges in our various domains.

Thank you!!!

ANNEXE :4

Workshop N°001, Commune de Bali

**RAPPORT D'ACTIVITE DU MODULE 'GENERATE YOUR
BUSINESS IDEAS'**

Rapport d'activité GYBI N° 1 Bali Council : TC-RAM Bamenda

Informations générales :

Date : 28 / 10 / 2009_

Pays : CAMEROUN	Organisation Partenaire : BSR – OIT/AC Projet TC – RAM Bamenda Project N°: CMR/06/50NET	Rapport rédigé par : <i>Aurelie MAJO TAKAM</i> Assistée par <i>Gilles LEWAT</i>
Adresse Postale : 496 Bamenda		Tel : +237 77 64 06 26 : +237 75 06 90 64 Fax : E-mail : youthbizcamer@yahoo.fr ou aurelle85@yahoo.fr

Ce rapport concerne l'activité suivante :						Les manuels distribués aux participants ?		
	SFE	SRE	GAE	EI	Autre	Kit complet	Manuel(s) séparé(s)	
GYBI	x					<input type="checkbox"/> Trie/ <input checked="" type="checkbox"/> GYBI <input type="checkbox"/> Cree <input type="checkbox"/> Germe	<input type="checkbox"/> Marketing <input type="checkbox"/> Approvisionnement <input type="checkbox"/> Gestion des stocks <input type="checkbox"/> Personnel et productivité	<input type="checkbox"/> Coût <input type="checkbox"/> Comptabilité <input type="checkbox"/> Planification financière
Cree								
Germe								
Autre (précisez)						Prix payé par les participants : 1.500 Frs		

Objectif de l'activité:

This seminar aims to bring to participants information and data allowing them to:

- Generate, select and analyze business ideas
- Know how to make a field visit to adapt the business ideas to their environment and their competences as entrepreneur.

Ce séminaire vise à apporter aux participants les informations et données leur permettant de:

- Générer, sélectionner et analyser des idées d'entreprise.
- Savoir adapter leurs idées d'entreprise à leur environnement et leur potentiel d'entrepreneur à travers une visite de terrain.

Nom des formateurs :	Organisation :
<p><input type="checkbox"/> Formateur principal : Aurelie MAJO</p> <p><input type="checkbox"/> Co-formateur : Gilles LEWAT</p> <p><input type="checkbox"/> Personne ressource : _____</p>	<p>Youth Business Cameroon</p> <p>Youth Business Cameroon</p>
Lieu de la formation : <i>Conference Hall of Bali Council</i>	Nombre de participants :
	Hommes : 10 Femmes : 9
Date de l'activité GERME :	Durée (total d'heures) 17H
du : <u>23 / 10 / 2009</u> au : <u>26 / 10 / 2009</u>	<input type="checkbox"/> matins <input type="checkbox"/> après-midi <input type="checkbox"/> soirées <input type="checkbox"/> en semaine <input type="checkbox"/> le week-end

Coût total de l'activité	Financement		
Coût du séminaire : <u>3 032 540</u>	Nom du bailleur TC RAM Project / ILO Bamenda	Montant du financement	Pourcentage dans le budget
Le budget couvre les postes suivants :	1. TC RAM Project	<u>3 004 040</u>	99,06 %
<input type="checkbox"/> Honoraires et perdiems des formateurs <input type="checkbox"/> Supports didactiques <input type="checkbox"/> Fournitures <input type="checkbox"/> Perdiem des personnes ressources <input type="checkbox"/> Repas	2. PARTICIPANTS	<u>28.500 FCFA</u>	0,94 %
	Total :	<u>3 032 540</u>	100 %

Les participants :

Informations provenant du Formulaire de Candidature	Réponses	Nombre de participants		
		Total	Hommes	Femmes
1) Age	a) 16-25	4	1	3
	b) 26-35	8	4	4
	c) 36-45	5	3	2
	d) 46 et plus	2	2	0
2) Dans quel environnement évoluent les participants ?	a) Capitale			
	b) Ville régionale			
	c) Zone rurale	19	10	9
3) a) En quelle langue s'expriment le mieux les participants ?	a) Français			
	b) Anglais / Pidgin.....	19	10	9
3) b) En quelle langue les participants sont-ils alphabétisés ?	a) Français			
	b) Vernaculaire (précisez) :			
4) Niveau d'instruction	a) Sans formation			
	b) Primaire	1	1	0
	c) Secondaire/BEPC/Baccalauréat	18	9	9
	d) Enseignement supérieur			
5) Les participants ont-ils déjà participé à d'autres formations en création et/ou gestion d'entreprise ?	a) Oui	6	5	1
	b) Non	13	5	8
6) a) Les participants sont-ils déjà dans les affaires ? (sont-ils déjà entrepreneurs ?)	a) Oui	4	3	1
	b) Non	15	7	8
b) Si oui, quelle est leur fonction	a) Propriétaire ou propriétaire gérant	4	3	1
	b) Gérant non-propriétaire			
	c) Employé(e)			
c) Si oui, quelle est leur expérience dans la gestion d'une entreprise	a) Moins d'un an			
	b) 1 à 2 ans	2	2	
	c) 3 à 5 ans	2	1	1
	d) 6 ans ou plus			
d) Si non, l'entrepreneur possède-t-il (elle) le potentiel nécessaire pour démarrer son entreprise endéans les 3 mois ?	a) Oui			
	b) Non			
7) Type d'entreprise envisagée	a) Fabrication	8	5	3
	b) Prestation de service	2	1	1
	c) Détaillant	8	3	5
	d) Grossiste			
	e) Exploitant agricole	1	1	0
	f) Combinaison			
8) Les participants ont-ils réalisés un plan d'affaire ?	a) Jamais	19	10	9
	b) Dans le cadre de cette formation			
	c) Dans le cadre d'une autre formation			
	d) A leur propre initiative			
9) a) Les participants ont-ils eu accès à un financement	a) Oui			
	b) Non	19	10	9
b) si oui, quelle est l'origine de leur capital de départ	a) Famille et amis			
	b) Mutuelles d'épargnes et de Crédit			
	c) Banques			
	d) ONG			
c) quelle est l'origine du fonds de roulement actuel ?	a) Fonds propres	4	3	1
	b) Famille et amis			

	c) Mutuelles d'épargnes et de Crédit			
	d) Banques			
	e) ONG			

10) Nombre d'employés	a) 1 (propriétaire seul)	4	3	1
	b) 2 – 4 (y compris l'entrepreneur)			
	c) 5 – 9 (y compris l'entrepreneur)			
	d) 10 ou plus			
11) Autre caractéristique spécifique aux participants de cette formation :				
<ul style="list-style-type: none"> - 80% des participants pratiquent l'agriculture comme activité de base et sont pour la plupart des personnes vulnérables de la traite. - Parmi les 8 participants portés vers la fabrication 7 sont orientés vers l'élevage - La constitution de ce groupe prend en compte les Mbororo (2), les handicapés (2) ; ceci dû aux réalités locales et la diversité des populations. 				

Evaluation de l'activité

<p>Notre avis sur le déroulement de la formation :</p> <p>Le séminaire s'est bien déroulé dans l'ensemble.</p> <p>Nous relevons l'assiduité, la ponctualité des participants ; ainsi que leurs efforts de développer leurs projets et surtout un esprit d'équipe. Ceci à travers les reproches (de bavardage, d'indiscipline) notés par les uns à l'égard des autres et les changements d'attitude de ces derniers.</p> <p>L'attention des Formateurs a permis de relever des défaillances dans la présélection des candidats. En effet, il a été constaté que certaines fiches de candidatures avaient été remplies par des personnes autres que les candidat(e)s. Ainsi, des candidats ne remplissant pas les conditions : savoir lire, écrire, calculer, ont été présélectionnés, mais disqualifiés par les formateurs.</p> <p>La participation des apprenants lors des exercices pratiques, leur a permis de mieux assimiler les séances.</p> <p>Tout en tenant compte des réalités locales, le séminaire s'est tenu dans la salle de conférence de la commune, malgré l'absence en permanence de lumière ; rendant souvent difficile la lecture des manuels</p> <p>Les attentes de plusieurs participants étaient orientées vers les finances, le marketing. Malgré le nivellement des attentes, ils sont restés sur ces aspects de l'idée d'entreprise ; ce qui se traduit par la faible appréciation à la question 2 de l'évaluation finale.</p> <p>Ce séminaire a été le tout 1^{er} développé avec les Outils (Business Game) et les Manuels SIYB (Generate Your Business Idea et Start Your Business) en anglais du programme SIYB. Pour une bonne conduite, les Formateurs ont pris trois semaines de préparation pour adapter les outils et plan de séances à ceux en français du fait de leurs connaissances et expérience dans la langue anglaise.</p> <p>La note globale du 2,68 ; résultant de l'évaluation finale du séminaire par les participants, leurs appréciations personnelles, et les multiples feedback ressortant la volonté d'autres personnes dans la localité de Bali à bénéficier de la formation, démontrent que les outils GYBI sont effectivement adaptables et ainsi un réel besoin de vulgarisation du programme SIYB.</p> <p>Il ressort également de l'évaluation finale, l'appréciation positive des participants quant à la simplicité, les aspects pratiques et adaptés des outils GYBI, ainsi que leur souhait de voir organiser plusieurs autres séminaires SIYB dans cette commune au profit d'autres bénéficiaires étant donné l'ampleur des besoins. Cette appréciation positive va aussi à l'endroit de la participation et l'engagement des femmes tout au long du séminaire.</p> <p>Le dernier jour l'un des participants n'a pas été présent au moment de l'évaluation</p>

finale du séminaire ; d'où la synthèse de l'évaluation portant sur les 18 participants présents en salle.

Les étapes suivantes

Les étapes suivantes pour les participants :

- Suivre le séminaire SYB : *Start Your Business* et élaborer un plan d'affaire

Les recommandations

Afin d'améliorer les sessions à venir, nous recommandons :

- **Qu'une sensibilisation soit faite par les formateurs ; et qu'il y ait plus de rigueur dans le respect des conditions d'inscriptions des candidats aux sessions de formations. Ceci permettrait aux participants d'être plus informés sur le programme SIYB avant de s'engager.**
- **Que le choix du lieu de formation puisse prendre en compte le nombre de participants, l'aération, la luminosité et un nombre suffisant de tables.**
- **Le programme SIYB n'étant pas vraiment connu, nous souhaiterions que plus d'efforts soient faits par les Formateurs et surtout l'équipe TC-RAM afin que sa vulgarisation soit effective ; particulièrement dans les zones anglophones du territoire national.**
- **Compte tenu du potentiel des populations du Nord – Ouest et de l'impact que cette formation va apporter dans la communauté, des réalités locales, une collaboration entre les communes, mairies, les collectivités locales ; tout en s'appuyant sur les organisations déjà présentes, permettrait de mener des actions conjointes conduisant au développement de l'économie locale voire générale. Ceci pouvant se faire au travers d'autres séminaires organisés au bénéfice des populations de ces localités.**

LES ANNEXES

1. Expectations from the participants for the workshop
2. List of GYBI Bali participants
3. GYBI Workshop detail Programme
4. Synthesis of the final evaluations
5. Daily evaluation (day 1)

EXPECTATIONS FROM THE PARTICIPANTS (En anglais)

Il s'agit des attentes exprimées par les participants en début du séminaire.

- *How to apply my knowledge through a business*
- *Get more knowledge skills in a business*
- *Get information for a business management*
- *Have a business idea on how to buy and sell items*
- *Open me to business ventures*
- *Harmonize business ideas*
- *How to move in a business*
- *Compare my business ideas with those of the others to see the profitability.*

Bali Council Participants list :

N°	Name	Residence	Téléphone
1	<i>Margaret</i> GUDMIA	MANTUM VILLAGE	74 54 15 99
2	GWANYAMA <i>Gladys</i>	BALI	77 36 57 65
3	NYONGLEMA LEKUNGA	BALI NYONGA	77 99 01 91
4	<i>Pius</i> FONCHAM	BALI NJENKA HAUSA QUARTER	74 42 53 70
5	<i>Zanabou</i> ABOU MADUBU	BALI NJENKA HAUSA QUARTER	79 59 15 34
6	<i>Rene</i> WUVALLA	MFANFOUNG QUARTER BALI	75 45 92 01
7	<i>Dorothy</i> PENGAH	BOH ETOMA	74 88 72 42
8	<i>Jenabo</i> ABU	BALI NJENKA HAUSA QUARTER	76 39 17 32
9	NYONGBELLA LOMAH	BUTI	77 76 33 29
10	NYANGA FOFUNG	GANUA QUARTER WOSING BALI	77 20 56 89
11	NDI <i>Eric</i> BUBA	NGWANDIKANG BALI	
12	<i>Eric</i> BABILA		79 93 71 55
13	FORKWA KENI	BALI	77 51 70 66
14	KEBILE <i>Michael</i>		74 88 70 44
15	MBONGO <i>Rachel</i>	NGOGUN	
16	PIVAGA <i>Timothy</i>	BALI	77 41 98 06
17	BABILA <i>Jenete</i>	MANTUM VILLAGE	75 70 84 03
18	NDIFON <i>Robert</i>	BOSSA VILLAGE	79 76 71 63
19	ALIE <i>Emmaculate</i>	MANTUM BALI	77 91 95 71

PARTICIPANTS LIST ON GYBI SESSION IN Bali Council

LIST OF SELECTED BUSINESS IDEAS GENERATED BY THE PARTICIPANTS

N°	NAME	GENDER	AGE	BUSINESS IDEA
1	NYONGA GLADYS	F	37	Food Stuff
2	MBONGO RACHEL	F	33	Decoration service provider
3	BABILA JENETE	F	31	Poultry farming
4	NYONGLEMA lekunga	F	35	Rearing of pigs and chickens
5	Dorothy PENGHA	F	37	Poultry
6	ZANABOU ABU MADUGU	F	23	Retail Shop
7	JENABO ABU	F	19	Retail Shop
8	PIUS FONCHAM	M	27	Fabrication of local building materials
9	NYANGA FOFUNG	M	45	Mixed farming
10	ALIE EMMACULATE	F	27	Poultry farming
11	FORKWA KENI CHIJOH	M	23	Retailing cosmetics and provision store
12	ERIC BABILA	M	32	"Wosing Bali": Poultry
13	PIVAGA TIMOTHY FOKUMLAH	M	46	Pig farming
14	NDI ERIC BUBA	M	48	Cows / Crop farming
15	GUDMIA MARGARET	F	31	An Off - licence
16	MICHAEL GWANMESSIA	M		Electronics services
17	WUVALLA RENE	M	29	Provision store
18	DIFON ROBERT	M	39	Pig farming
19	NYONGBELLA LOMAH	M	33	Poultry

SYNTHESE DES EVALUATIONS FINALES DU 26 Octobre 2009

Nom et localisation du séminaire : **Conference Hall of Bali Council**
Nombre de participants : 18

Questions	Cotes	Résultats (cotes x réponses)	Score (somme résultats / nombre de participants)	Analyse
<i>Did the topics covered by the seminar help you to choose a business idea?</i>	3 2 1	3 x 18 = 54	54 / 18 = 3	Bonne maîtrise et explication des thèmes couverts par le module
<i>Has this seminar satisfied all your needs?</i>	3 2 1	3 x 5 = 15 2 x 12 = 24 1 x 1 = 1	40 / 18 = 2,22	Etre plus précis dans le nivellement des attentes
<i>Do you think that you can use the business idea you have generated for your business with confidence?</i>	3 2 1	3 x 17 = 51. 2 x 1 = 2	53 / 18 = 2.94	Assez bonne réceptivité et compréhension des participants
<i>Were you able to share your experience and queries with other participants during the seminar?</i>	3 2 1	3 x 14 = 42 2 x 4 = 8	50 / 18 = 2.78	Les échanges d'expériences ont été encouragés et bien perçus par les participants
<i>What do you think about the Length of the seminar?</i>	3 2 1	3 x 15 = 45 2 x 3 = 6	51 / 18 = 2.83	Bonne gestion du temps et du groupe suivant les thèmes et discussions.
<i>Will you be able to use the Knowledge you gained and the GYBI manuals without further assistance?</i>	3 2 1	3 x 8 = 24 2 x 7 = 14 1 x 3 = 3	41 / 18 = 2.27	Améliorer les reflexes manuels afin de faciliter l'appropriation des participants.
<i>What do you think about the classroom and the services provides during the seminar?</i>	3 2 1	3 x 12 = 36 2 x 6 = 12	48 / 18 = 2.67	Assez bonne adaptation de la logistique selon les réalités locales.
<i>The approach used for the seminar, was it adapt to your training needs?</i>	3 2 1	3 x 13 = 39 2 x 5 = 10	49 / 18 = 2.72	Peut améliorer l'approche participative
Total scores		21,43		
Score global (addition des scores / 8)		21.43 / 8 = 2.68 Assez bonne appréciation d'ensemble du séminaire		

GYBI Participant's DAILY EVALUATION

What i liked

- The working spirit of the trainers
- The conducive atmosphere, simple presentation and the cordial relationship
- The trainers are so devoted, were polite, punctual sociable, self discipline, very explicit and I understand them very well
- The food was to my taste and the quantity sufficient
- The rules stated were respected
- The experience of the teachers which make the seminar to be lively, the method of teaching to the participants
- The orientation is good and the trainers wonderful
- The method of teaching with illustrations on the board, made me to understand better
- I like the way the teachers have take to train us, I also appreciate their inconveniency
- The way the trainers were handling the topics was good because it was quiet explosive with a lot of jokes that keep us life. Also it was participative by all its questions that were answered politely
- I really love the manuals of the training because I have come to realized that it is not good to just jump into a business without you having a good experience on it or good advice on the type of business
- The liked the way class is in order, the way our teacher is lecturing us

What I learnt

- Today I learnt that everything in a business, there must be a project
- How to have experience in what you are going to do
- I learnt about an idea in any business
- I have learnt to do something for myself; I can start a small business now for myself
- I learnt how I could open, manage a business
- I learnt how I can manage my business without falling in a lost. By knowing the type of goods I have to sell at a particular time, of those products people need
- I have been able to know the characteristics of a good entrepreneur; which I hope it will give me a push in my business. Also am able to have guides now to develop different business ideas
- I learnt how to have vision in anything I want to do, share ideas with people around you
- How to develop business ideas, to collect information for a business establishment; what it takes or means to be an entrepreneur.
- I learnt how to generate business idea, the strength and weakness that encounter when operating a business, the needs of a community is a good strategy for business, success and how to deal with customers is most important.
- I am contented because I have the knowledge of business ideas, the characteristic of SIYB, and the type of business
- I learnt what business idea is all about. After the idea, one could now decide on whether to produce a service or a product; which is however done in consideration of customers or market. I also learnt about the entrepreneurs and their qualities.
- Facts which can enable me make and control big business
- To start a business I must be someone who has the technical skills, risk bearer, honest, good negotiator, etc. And to apply my knowledge in a business venture; always thinking what the people need

- I have come to discover that you don't have to rush into a business without first thinking about it. You have to listen and study the environment that the need of a community is a business opportunity to exploit
- I learnt about the way and skill which was unexploited in me, the method to always be successful in business.

What I did not like

- No prayers at the beginning and during meals
- Poor reading from some members and lack of contribution from some people; but to a very greater everybody contributed
- The participants did not actually motivate the presenters from the way they cheered each other. They did not confirm their point of understanding with confidence. Participants were not asking questions.
- The time for the seminar was too long
- The late coming which some participants started with
- I hated when the participants were noisy
- I don't like the idea of people thinking that without money, there is no business as some of us has in mind
- A person who set up a business without experience

What I did not understand

- This is based about family situation (3)
- How to convince the man on the street.
- In fact I have understand all the things that the trainers were telling to us
- For what I achieve for today I can say that I have understand a lot and so I cannot predict now until I try to do the assignments before I will bring up
- I understand almost everything and I only need to go home and read the notes.
- Is whether a field trip will be done or not

My suggestions

- My suggestion is that we keep up with the manners of politeness
- I wish we should always pray at the beginning and during meals and even at end to enable the spirit of God to lead us (3)
- This is an opportunity for me to become a successful entrepreneur
- No late coming and punctuality
- I'm suggesting that as from next setting our trainers elaborate on each sub topic clearly
- My suggestion is that at the end of this training I should be a good entrepreneur
- Tomorrow we should be more punctual and enforce more discipline on the participants
- More exercise of this nature are expected in the days ahead
- Firstly I thank the trainers for given us the various ideas about business that we were not having. And so, I suggest that they should have a 100% trust in us and we promise to be better entrepreneur tomorrow
- I suggest that participants should promise that they will view the community differently from any other person that has not attended the training
- To continue with this speed skill
- I want this project to be a successful one without any failure. I pray that through all the assessment he have learnt people are going to be proud of us.
- I suggest that we the future entrepreneur should have a sitting on our own idea concerning this teaching and to advice each other

ANNEXE 5:

Workshop N°002, Commune de Bali

**RAPPORT D'ACTIVITE DU MODULE 'START YOUR BUSINESS'
S.Y.B**

RAPPORT D'ACTIVITE SYB N° 1 BALI COUNCIL/ TC-RAM Bamenda

Informations générales :

Date : 03 / 12 / 2009

Pays : CAMEROUN	Organisation Partenaire : BSR – OIT/AC TC – RAM Bamenda <i>Project N°: CMR/06/50NET</i>	Rapport rédigé par : Gilles LEWAT Assistée par : Aurelie MAJO TAKAM
Adresse Postale : 496 Bamenda		Tel : 75 06 90 64 / 77 64 06 26
		Fax :
		E-mail : youthbizcamer@yahoo.fr ou aurelle85@yahoo.fr

Ce rapport concerne l'activité suivante :						Quels manuels ont été distribués aux participants ?		
	SFE	SRE	GAE	EI	Autre	Kit complet	Manuel(s) séparé(s)	
Trie						<input type="checkbox"/> Trie	<input type="checkbox"/> Marketing	<input type="checkbox"/> Coût
Cree/SYB	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/> Cree/ SYB	<input type="checkbox"/> Approvisionnement	<input type="checkbox"/> Comptabilité
Germe						<input type="checkbox"/> Germe	<input type="checkbox"/> Gestion des stocks	<input type="checkbox"/> Planification financière
							<input type="checkbox"/> Personnel et productivité	
Autre (précisez)						Prix payé par les participants : 3500 F CFA		

Enoncé de l'objectif de l'activité :

- This seminar aims to bring to participants information, tools and accompaniments allowing them to:**
- Surround the steps of elaboration of a business plan
 - Define the outlines of the activity to be created through the collection of data during a field visit
 - Work out a business plan and decide to set the business

Thèmes non couverts par les manuels SYB : - *Estimate your sales and expenditures,*
Planning production and supplies
Taxes and business

Nom des formateurs :	Organisation :
<input type="checkbox"/> Formateur principal : Gilles LEWAT	Youth Business Cameroon (Y.B.C)
<input type="checkbox"/> Co-formateur : Aurelie MAJO TAKAM	Youth Business Cameroon
<input type="checkbox"/> Personne ressource : <i>NAHBILA Marie</i>	YOUNG GENERATION TRAINING CENTRE BALI
<input type="checkbox"/> Personne ressource <i>Prince NGWIEH Michelson</i>	Make It For Africa (MIFA) as mentor
<input type="checkbox"/> Personne ressource : <i>Ignatius LANTUM BUNYUY</i>	Municipal Treasurer of Taxation office Bali Council
Lieu de la formation : <i>Bali Council Conference Hall</i>	Nombre de participants : 19
	Hommes : 10 Femmes : 9
Date de l'activité GERME : <i>Start Your Business (SYB)</i>	Durée (total d'heures) _____
du : 27/ 10/ _____ au : 02/ 12 / 2009	<input checked="" type="checkbox"/> matins <input checked="" type="checkbox"/> après-midi <input type="checkbox"/> soirées
	<input type="checkbox"/> en semaine <input type="checkbox"/> le week-end

Coût total de l'activité	Financement		
Coût du séminaire : 5179908 F CFA	Nom du bailleur	Montant du financement	Pourcentage dans le budget
Le budget couvre les postes suivants : <input type="checkbox"/> Honoraires et perdiems des formateurs <input type="checkbox"/> Supports didactiques <input type="checkbox"/> Fournitures <input type="checkbox"/> Repas <input type="checkbox"/> Perdiems des personnes ressources	1. TC RAM Project	5 113 408	98,72 %
	2. PARTICIPANTS	66 500	1,28 %
	Total :		100 %

Les participants :

Informations provenant du Formulaire de Candidature	Réponses	Nombre de participants		
		Total	Hommes	Femmes
4) Age	e) 16-25	4	1	3
	f) 26-35	8	4	4
	g) 36-45	5	3	2
	h) 46 et plus	2	2	0
5) Dans quel environnement évoluent les participants ?	d) Capitale			
	e) Ville régionale			
	f) Zone rurale	19	10	9
6) a) En quelle langue s'expriment le mieux les participants ?	c) Français			
	d) Vernaculaire (précisez) :	19	10	9
7) b) En quelle langue les participants sont-ils alphabétisés ?	c) Français			
	d) Vernaculaire (précisez) :			
8) Niveau d'instruction	e) Sans formation			
	f) Primaire	1	1	0
	g) Secondaire/BEPC/Baccalauréat	18	9	9
	h) Enseignement supérieur			
9) Les participants ont-ils déjà participé à d'autres formations en création et/ou gestion d'entreprise ?	c) Oui	19	10	9
	d) Non			
10) a) Les participants sont-ils déjà dans les affaires ? (sont-ils déjà entrepreneurs ?)	c) Oui	4	3	1
	d) Non	15	7	8
b) Si oui, quelle est leur fonction	d) Propriétaire ou propriétaire gérant	4	3	1
	e) Gérant non-propriétaire			
	f) Employé(e)			
c) Si oui, quelle est leur expérience dans la gestion d'une entreprise	e) Moins d'un an			
	f) 1 à 2 ans	2	2	
	g) 3 à 5 ans	2	1	1
	h) 6 ans ou plus			
d) Si non, l'entrepreneur possède-t-il (elle) le potentiel nécessaire pour démarrer son entreprise endéans les 3 mois ?	c) Oui			
	d) Non			
12) Type d'entreprise envisagée	g) Fabrication	8	4	4
	h) Prestation de service	2	1	1
	i) Détaillant	6	2	4
	j) Grossiste	1	1	0
	k) Exploitant agricole	2	2	0
	l) Combinaison			
13) Les participants ont-ils réalisés un plan d'affaire ?	e) Jamais			
	f) Dans le cadre de cette formation	19	10	9
	g) Dans le cadre d'une autre formation			
	h) A leur propre initiative			
14) a) Les participants ont-ils eu accès à un financement	c) Oui			
	d) Non	4	3	1
b) si oui, quelle est l'origine de leur capital de départ	e) Famille et amis			
	f) Mutuelles d'épargne et de Crédit			
	g) Banques			
	h) ONG			

c) quelle est l'origine du fonds de roulement actuel ?	f) Fonds propres	4	3	1
	g) Famille et amis			
	h) Mutuelles d'épargnes et de Crédit			
	i) Banques			
	j) ONG			

15) Nombre d'employés	e) 1 (propriétaire seul)	4	3	1
	f) 2 – 4 (y compris l'entrepreneur)			
	g) 5 – 9 (y compris l'entrepreneur)			
	h) 10 ou plus			
16) Mentionnez toute autre caractéristique spécifique aux participants de cette formation :				
<p>Il s'agit des 19 participants qui ont tous participé avec succès au Module Generate Your Business Idea Les participants souhaitant s'orienter vers l'élevage ont été classés dans la rubrique des fabricants.</p>				

Evaluation de l'activité

Notre avis sur le déroulement de la formation :

Ce séminaire a été le tout 1^{er} développé avec les Outils (Business Game) et les Manuels SIYB (Generate Your Business Idea et Start Your Business) en anglais du programme SIYB. Pour une bonne conduite, les Formateurs ont pris un temps de préparation pour adapter les outils et plan de séances à ceux en français du fait de leurs connaissances et expérience dans la langue anglaise. En effet, une comparaison des manuels français et anglais permet de ressortir que ceux en français sont plus détaillés du fait qu'il y a des thèmes élaborés à part qui en anglais sont plutôt inclus dans d'autres. Il s'agit notamment de : 'Estimation des ventes', 'Planification de la production et des achats', 'investissements'. C'est ainsi que ces thèmes dans le programme, ont été conduits en adaptant la langue et les outils afin que les participants puissent rechercher les informations qui y sont relatives dans la période terrain.

Afin que les participants soient informés sur des aspects spécifiques relatifs à leur environnement pouvant les aider à mieux planifier leur future activité, des personnes ressources ont été retenues. Il s'est agi du Trésorier municipal de la commune de Bali pour le thème : « Taxes and Business » et d'un entrepreneur en activité à Bali.

La 1^{ère} phase a porté essentiellement sur l'évaluation des compétences entrepreneuriales des participants par des simulations d'entreprises ; en utilisant les outils du Business Game, des échanges sur des thèmes qui permettraient à ceux-ci de démarrer l'élaboration de leur plan d'affaire et la préparation de la période terrain. Le terrain étant une période de collecte de données afin de finaliser le plan d'affaire.

Durant cette phase, les participants sont restés en contact avec un mentor (de l'organisation Make It For Africa) chargé de les orienter, conseiller et accompagner. A cet effet, il s'est agi de rencontres personnalisées puis en groupe entre le mentor et les participants d'abord pour organiser cette phase et ensuite pour une évaluation des actions menées et décider de la suite. Au cours de cette phase, Certains participants, ont décidé de changer d'idée d'entreprise sur la base des conseils des formateurs, des réalités de l'environnement et de leurs capacités à réellement développer celle – ci.

La 2^e phase a débuté par une évaluation du terrain : échanges d'expériences positives et négatives ressorties ayant permis de noter avec satisfaction le niveau d'avancement de chaque participant tant sur le plan personnel que dans l'élaboration du plan d'affaire. En effet, les discussions avec le mentor sur les aspects financiers d'un projet aura permis aux participants de faire un draft de plan d'affaire jusqu'au capital de départ. Ainsi l'animation des séances s'y référant, ont été pour ceux – ci l'occasion de mieux assimiler les leçons et d'apporter des rectifications au premier document.

De plus, le temps gagné dans ces séances, nous aura également permis d'accorder plus de temps à l'assistance individuelle, visant à évaluer avec chaque participant son plan d'affaire et mieux les préparer aux présentations. Ces dernières ont été l'occasion pour chaque participant de mener cet exercice en présence des formateurs, du Mentor et du représentant du TC-RAM project ; afin que divers avis et critiques soient émis en vue de finaliser les différents plan d'affaire.

L'appréciation générale du SYB des participants est assez bonne (note 2,79 : synthèse évaluation finale en annexe) ; notamment sur les questions de thèmes couverts, atteintes des attentes, échanges d'expériences, gestion du temps, adaptation de la logistique et de l'approche utilisée. Dans le même sens, les évaluations quotidiennes ressortent l'importance d'un tel séminaire et la nécessité de multiplier les sessions : afin qu'il y ait plus de bénéficiaires dans la commune de Bali et même dans les communes environnantes ; ce qui contribuerait effectivement à leur développement économique.

Les étapes suivantes

Les étapes suivantes pour les participants :

- Finaliser leur plan d'affaire
- Mobiliser les ressources (financières) pour la création effective de l'entreprise.

Les perspectives pour les meilleurs participants :

- Bénéficier d'un appui financier ou matériel du TC – RAM Project pour le démarrage de l'activité, sous forme de micro crédit ou de Grant

Les recommandations

Afin que les sessions à venir soit meilleures :

- Encourager le Projet TC – RAM à faire large échos des activités SIYB ainsi réalisées auprès des autres organisations en activité dans la Région afin de leur permettre d’apprécier les résultats qui ne tarderont pas à se faire voir, du fait de l’engouement noté auprès des participants et du potentiel existant dans cette localité
- Solliciter des Maîtres Formateurs Senior SIYB les Plans de séances les Formulaires et Annexes afin de faciliter l’élaboration des Rapports d’activité en Anglais
- Soutenir la Certification de nouveaux Formateurs SIYB afin de faciliter la mise en œuvre régulière et moins longue des futures séminaires en Anglais, du fait du nombre très réduit des formateurs qualifiés à conduire cette version.
- Soutenir des actions de promotion du programme SYIB dans la Région du projet afin de concourir à sa large diffusion auprès d’autres Bailleurs qui pourraient s’en approprier dans le cadre de leurs programmes d’insertion et de lutte contre la pauvreté.
- Les entrepreneurs formés dans chacune des localités ont manifesté le vœu de créer un petit groupe associatif organisé qui leur permettrait de se retrouver assez souvent pour non seulement partager des informations, mais aussi renforcer leurs activités dans une perspective de mise en œuvre effective et régulière des bonnes pratiques ; compte tenu des avantages y relatifs, il s’agit d’une initiative que les formateurs encouragent et invitent le projet TC-RAM à soutenir afin que la flamme ainsi allumée grâce à ces formation reste allumée et entretenue aussi longtemps que possible.

LES ANNEXES

- 6. Participants list*
- 7. Needs of the participants*
- 8. Detail program of the workshop*
- 9. Final evaluation synthesis*
- 10. Daily evaluations (Day 1 & 4)*

Liste des participants à la formation SYB (Start Your Business) : Bali Council

N°	NAME	GENDER	AGE	CONTACT	IDEE D'ENTREPRISE
1	NYONGA GLADYS	F	35	77 36 57 65	Food Stuff provision
2	MBONGO RACHEL	F	33	77 88 86 97	Decoration shop
3	BABILA JENETE	F	31	75 70 84 03	Poultry farming
4	Nyonglema lekunga	f	35	77 99 01 91	Poultry farming
5	Dorothy PENGHA	F	37	74 88 72 42	Mami fowls poultry farming
6	ZANABOU ABU MADUGU	F	23	79 59 15 34	Food stuff Provision store
7	JENABO ABU	F	19	76 39 17 32	Provision store
8	PIUS FONCHAM	M	27	79 46 60 14	Poultry farming
9	NYANGA FOFUNG	M	45	77 20 56 89	New Generation poultry farming
10	ALIE EMMACULATE	F	27	77 01 95 71	Poultry farming
11	FORKWA KENI CHIJOH	M	23	77 51 70 66	KENI & SONS building material store
12	ERIC BABILA	M	32	79 93 71 55	Poultry Broiller entreprise
13	PIVAGA TIMOTHY FOKUMLAH	M	46	77 41 98 06	TIMMY'S Modern piggery
14	NDI ERIC BUBA	M	48	79 59 25 28	Pig farming
15	GUDMIA MARGARET	F	33	74 54 15 94	Mbuh off licence Club
16	MICHAEL GWANMESSIA	M	29	74 88 70 44	Jesus Care Emectronics Shop
17	WUVALA RENE	M	29	75 45 92 01	Provision store and second handed books
18	DIFON ROBERT	M	39	79 76 71 63	Pig farming
19	NYONGBELLA LOMAH	M	33	77 76 33 29	John Bull poultry production

Attentes des participants

(En Anglais)

Il s'agit des attentes exprimées par les participants en début du séminaire

- Complete my understanding of business idea (5 persons)
- Improve my business idea
- How to cope with competitors
- Good knowledge about managerial skills
- Become a good entrepreneur
- Skills and experience on how to start a business
- Learn about risk taking
- Knowledge on how to attract customers
- How to provide capital to start my business
- How to generate income and profit
- How to raise money and capital (2 persons)
- How to employ others and manage the family with the business

SYNTHESE DE L'EVALUATION FINALE DU 02 DECEMBRE 2009

Nom et localisation du séminaire : SYB N°1 Conference Hall BALI COUNCIL

Nombre de participants : **19**

<i>questions</i>	<i>cotes</i>	<i>résultats</i> (cotes x réponses)	<i>score</i> (somme résultats / nombre de participants)	<i>analyse</i>
1 Do you think that this seminar has covered the topics important to start your business?	3 2 1	3 x 19 = 57	57 / 19 = 3	
2 Did the seminar cover the topics you expected to be covered before the seminar started?	3 2 1	3 x 16 = 48 2 x 3 = 6	54 / 19 = 2.84	
3. Do you think that you can finish And present your Business Plan with confidence now?	3 2 1	3 x 16 = 48. 2 x 2 = 4. 1 x 1 = 1.	53 / 19 = 2.79	
4. Were you able to share your experiences and queries with other participants during the seminar?	3 2 1	3 x 16 = 48 2 x 3 = 6	54 / 19 = 2.84	
5. What do you think about the length of the seminar?	3 2 1	3 x 12 = 36 2 x 7 = 14.	50 / 19 = 2.63	
6. Will you be able to use the knowledge you gained and the SYB manuals without further assistance?	3 2 1	3 x 13 = 39. 2 x 2 = 4. 1 x 4 = 4.	47 / 19 = 2.47	
7. What do you think about the classroom and the services provided during the seminar?	3 2 1	3 x 15 = 45. 2 x 4 = 8.	53 / 19 = 2.79	
8. The approach used for the seminar, was it adapt to your training needs?	3 2 1	3 x 18 = 54. 2 x 1 = 2.	56 / 19 = 2.95	
Total scores			22.31	

Score global (addition des scores / 8)	22,31 / 8 = 2,79
---	-------------------------

DAILY EVALUATION

Il s'agit des évaluations journalières de 3 jours: début, fin 1ère partie et avant - dernier jour du séminaire ; faites par les participants.

Day 1: 27th October 2009

WHAT I LIKED

- The introduction of phase that have made me to move diversity with knowledge
- The trainers has become more wonderful
- The learning of the day specifically when we were doing the group work, this was one aspect that make the trainers special
- I enjoyed the comments which aroused after the presentation of the exercise done by the two groups under the market research, this because it proved that the participants understood what they were taught
- The food was tasteful
- I like the way this medium started and I hope it will end up like the first medium; this because the participants are showing more effort through the activities that have been done.
- I like the way the trainers are training us on business plans
- The exercise moved on smoothly, especially when we were divided into two groups on market research
- I was very happy for the class as I came to realized the secret of starting a good business; also the way the trainers are taking classes and already seeing a bond that is binding we the trainees to them
- Was the story Aurelie presented
- I'm very happy today because I have learn something that will help me in the prepare my business plan
- The seminar is becoming more and more interesting; I'll continue to thank ILO for organizing such a wonderful seminar
- Every aspects of the training
- I like the teaching of the trainers on how I can moved into business without any failure; I also appreciate the type of sports the trainers give to us when wa are tired
- Almost everyone come in time today, although the topics treated today were a little difficult, our trainers did their best to let us understand
- The trainers are explicit in such way that everybody can understand the lectures
- I like the way all the trainers contributed today

WHAT I LEARN

- How to evaluate my business idea
- I learn how to reach my customers and also how to compete with other producers
- How to start a business, the business plan together with its importance
- How to go about market research and evaluation
- I have learn that everything you are doing is good to start with a plan; and so for today I have learn about business plan and marketing plan
- The importance of business plan
- I have learnt a lot on how to go about for a market research which is very vital factor in the marketing plan
- Were the four objectives of the marketing plan
- I have learn how to make good business plan today
- The important thing I have learn is that you cannot start a business and make it successful without drawing a business plan for the business
- I have learn how I can make a research concerning market; I have acquired the 4Ps in marketing

- I have learn something concerning business and I hope I can set up my own business and control it myself
- I learn that if you cannot be able to make your marketing plan, then you can't did business even if you have the money in hands

WHAT I DID NOT LIKE

- The way participants talk in disorder
- The lesson was so long and I feel I may lose what I have gather if we continue
- Some participants were too noisy
- The way the participants are reading, I want the trainers to ask us to read starting from a point and going round so that those who don't like to read cab read
- The way some participants are not active in class
- What actually matters is the long hours that make us to be very tired and sleepy
- It's very unfortunate that some participants are disturbing in the seminar and refusal to receive an idea from a participant
- The class was a bit noisy today
- The trainers were not very polite with us like in the first program

WHAT I DID NOT UNDERSTAND

- Was the last table on marketing product
- I did not understand the marketing plan objectives
- I did not understand the last topic of the day which was marketing plan product because I was tired

MY SUGGESTIONS

- We should all be participating in reading according to our sitting position because some of us needs to be participating
- Some people in the community wish to attend this training and doubt if it's only to the advantage to the beneficiaries
- Reduce our training time though we have limited time
- I'll like to plead on all the participant to avoid irrespective commence that they have
- I wish that by the end of this seminar, I will be a good entrepreneur on any business
- It is moving well and so you keep on in the same way for all is moving to my satisfaction
- The participant should respect our rules
- The break should be for one hour
- We focus more on lessons not games; this is making the seminar to be too long
- I suggest a few minutes at break at about 3 o'clock for participants to relax outside
- Revision should be done on the last lesson
- Tomorrow, serious sanctions should be given to those who disturb
- When we contribute, the trainers should add their own contributions not live us with only ours
- I suggest that they should be order in class

Day 4: Friday 30th October 2009

What I liked:

- I'm very happy because I have learnt the way I have to do everything
- I like the ILO Training workshop because through this, I have acquire the knowledge, skills, experiences etc to become an entrepreneur at the end of this course in next November

- I love the ways Aurelie & Gilles have train us the participants during this seminar, in fact they are wonderful
- The women Entrepreneur from Young Generation who contributed to similar as trained by our trainers. That si to say she was within the back
- The advices given by one of our participant
- The idea of bringing the female resource person who came and shared her experiences with us
- The way the trainers were so very lively
- That the class was so enjoyable though the first phase of this module has come to an end
- The workshop had been so wonderful that I wish it has come to stay; I just wish the trainers, our Prayers. May God bless you
- I like the lady discussion with us
- I like how ILO trainers brought in one Entrepreneur to share her business experience. It was very interesting and fantastic. I pray that God will give strengths to us to carry field work.
- The action plan, the fluent and explicit and challenging talks by our presenters, the coffee breaks & lunches offered to us during the seminar
- The method taught and ways of meeting people while on field work
- The teaching of the trainers on how you can develop your business idea without any failure
- Was the simplification of the action plan that made us to understand what task we are obliged to do on the field visit because I saw myself wanting before
- That I was well informed on what to do on the field
- The way our trainers end up with the 2nd session of this workshop which was very impressive with the presentation of madam Nahbilar one of our successful entrepreneur in Bali, we share business ideas together
- The interaction between the trainees, trainers and the business lady, the concluding words of the trainers
- The way the seminar ended with the experience from one of successful entrepreneur

What I learn:

- I've learn the way I should use my time
- I learn how to fill the resources persons on a data chart which was a problem to me
- How to plan my business in a successful mode and also to know all the strengths and weaknesses in my business
- That SIYB tools and manuals are the simplest way of getting in touch with ILO for more inquiries
- About legal responsibilities and insurance
- I learnt about field work, its importance as well as where and how to get information during field work
- The characteristics of information, why is the field visit importance, and how to collect information
- That I should always pay myself in what business I do
- I just cannot comment on what I've learn, we shall see that when we meet next in this very hall
- How to set up my own action plan
- I have learnt how to carry out my field work successfully
- Action plan, steps to follow when undergoing our action plan
- How I can gather information about my business
- I have learnt so many things but the most essential ones are: to make a market research, make a marketing plan and how to use the 4Ps.

- The type of information we are to gather from the field
- About action plan on what to do in the field visit
- That when two or more people comes together, discussing they learn a lot from each other
- How to be a successful entrepreneur
- How to collect information on the field

What I did not liked:

- Is the way the participants were making noise when our Guest speaker the Proprietress of Young Generation was talking and they were disturbing
- The noisy aspect of some participants
- That our trainers are leaving when the session is becoming more interesting. We are already missing them for up to a month
- As our trainers were leaving
- Short nature of the seminar

My suggestions:

- That our trainers Gilles LEWAT & Aurelie MAJO should come to Bali and not go back
- That God should bless the journey of Gilles and Aurelie to Bansa, so that they could be back to Bali in the next three weeks
- Trainers should always be thinking of us
- In the second phase, new things or focus should be introduced because the training had been very interesting.
- That more resource persons should be coming round
- That the trainers should go and come back so that, they will train us more; God bless!
- Keep it up trainers!
- As you go you should hurry back and see what we have accomplished in this three weeks
- Is that the Mentor should be like Gilles & Aurelie
- That the trainees should take their field work serious, so that when our trainers are coming back for the final phase, we will have something to present to them. So they will also be proud of us and know that they were not wasting time and we too will also be proud of ourselves.
- Set up a successful organization of young entrepreneurs in Bali and wish that we could link through vision of the Event for potential entrepreneurs celebrated by Youth Business Cameroon on the month of November.
- I thank Mr Nyansen Kwen Christopher the Former Mayor of Bali Council for his contribution to potential entrepreneurs in Bali, through his piece of writing SYB
- Even through short break is observe, trainees should still sit up
- That I wish the trainers a travelling mercies to their various destinations and only come back to meet us again safely
- That it is very important for all the participants to form an organ of potential future young entrepreneurs in Bali which is the secret given by Mr Gilles, thanks you Mr Gilles for this wonderful idea
- That an organization or a union of young entrepreneurs in Bali, so as to keep the spirit burning
- The seminar should continue in this same spirit God bless the trainers and the participants

Day 7: 2nd December 2009

What I liked:

- The way the presentations took place
- I was able to go through the course successfully and after presentation of my business plan; I saw some points on promotion that can be eliminated and use a cheap mean.
- The way each presented his / her business plan
- The module schedule was strictly followed and the mentor together with the trainees experienced a lot of satisfactory results during the presentations. Food was good.
- I enjoyed everything that was done.
- Trainers are training us how to manage our business not to run out of costs
- The jovial nature of our presenters as well as the serious nature of the participants.
- Everybody was cooperative and that made everything to go smoothly
- The report we have presented today; it makes us to be open to others.
- The presentations, it shows how serious the participants were taking the workshop
- We ended the workshop well
- The trainers lectured us and the mentor. I also liked Mr. Kamdem ways of asking reasonable questions. May God bless him!!!
- The skills of the trainers, the way they take patience to elaborate in setting things that you don't know.

What I learnt:

- Some things from the other people during presentation
- I have known the way to do presentation and now I am sure I can present my business plan anywhere now
- I have got a lot of inspiration from the business plan presentation of the diversified presenters and the contributions of the trainers and the ILO representative
- How to present my business plan
- The resume of what we were thought for a month to bring it to life
- How I am going to represent a speech to a large population
- The source of startup capital and the various ways to raise capital for a new business
- I should reexamine my business plan and see if it is really good for the business I intend to start.
- The method of presenting my business plan
- All the trainees are entrepreneurs whether they are equipped or not. Many questions were asked by trainers and mentor during presentations.
- How to present my business plan; especially in front of the participants.
- My cash flow plan is not right because I didn't follow all the indirect costs
- Last Aurelie told us how to orally present ourselves.

What I did not liked:

- I liked everything that was presented, the advices that was given by the trainers
- The way some participants presented at the end of the seminar
- The class is coming to the end
- Sarcastic comments talk from some trainees

What I did not understand:

- If ILO will give us a push on our business plan
- What is still to come
- Everything was understood.
- The cash flow plan
-

My suggestions

- Thanks the Lord God to have given us to learnt so many things from the trainers
- The representative of ILO should forward our needs to ILO to give us a push
- All the entrepreneurs should promise the trainers that their business will be a successful one
- ILO should organize these types of trainings again for the benefit of the community to improve living standards and alleviate poverty.
- ILO should hold our hand and start our business
- The trainers should please help us with the support to start our business
- ILO should take time before providing the necessary capital
- The mentor while continuing with us should be more serious.
- ILO should seriously visit the trainees to realize their dreams.
- ILO should organize other seminar of this sort again because it is too educative
- I will like that our sales and cash flow plan be developed.
- We the entrepreneurs should be working hand to hand for life.

ANNEXE 6:

Workshop N°003, Commune de Kumbo

**RAPPORT D'ACTIVITE DU
MODULE 'GENERATE YOUR BUSINESS IDEAS' GYBI**

Rapport d'activité : GYBI N° 2 Kumbo Council / TC-RAM Bamenda

Informations générales :

Date : 07 / 11 / 2009

Pays : CAMEROUN	Organisation Partenaire : BSR – OIT/AC Projet TC – RAM Bamenda Project N°: CMR/06/50NET	Rapport rédigé par : Gilles LEWAT Aurelie MAJO
Adresse Postale : 496 Bamenda		Tel : +237 77 64 06 26 : +237 75 06 90 64 Fax : E-mail : youthbizcamer@yahoo.fr ou aurelle85@yahoo.fr

Ce rapport concerne l'activité suivante :						Les manuels distribués aux participants ?		
	SFE	SRE	GAE	EI	Autre	Kit complet	Manuel(s) séparé(s)	
Trie /GYBI	x					<i>p</i> Trie/ <i>GYBI</i>	<i>p</i> Marketing	<i>p</i> Coût
Cree						<i>p</i> Cree	<i>p</i> Approvisionnement	<i>p</i> Comptabilité
Germe						<i>p</i> Germe	<i>p</i> Gestion des stocks	<i>p</i> Planification financière
Autre (précisez)						Prix payé par les participants : 1500 Frs		

Objectif de l'activité:

This seminar aims to bring to participants information and data allowing them to:

- Generate, select and analyze business ideas
- Know how to make a field visit to adapt the business ideas to their environment and their competences as entrepreneur.

Ce séminaire vise à apporter aux participants les informations et données leur permettant de:

- *Générer, sélectionner et analyser des idées d'entreprise.*
- *Savoir adapter leurs idées d'entreprise à leur environnement et leur potentiel d'entrepreneur à travers une visite de terrain.*

Nom des formateurs :	Organisation :
<i>p</i> Formateur principal : Gilles LEWAT	O.N.G Youth Business Cameroon
<i>p</i> Co-formateur : Aurelie MAJO	O.N.G Youth Business Cameroon
Lieu de la formation : Hall of the Kumbo's Council Library	Nombre de participants : 20
	Hommes : 10 Femmes : 10
Date de l'activité GERME :	Durée (total d'heures)
du : 02 / 11 / 2009 au : 04 / 11 / 2009	<i>p</i> matins <i>p</i> après-midi <i>p</i> soirées <i>p</i> en semaine <i>p</i> le week-end

Coût total de l'activité	Financement		
Coût du séminaire : 3034040 F CFA Le budget couvre les postes suivants : <i>q Honoraires et perdiems des formateurs</i> <i>q Supports didactiques</i> <i>q Fournitures</i> <i>q Perdiem des personnes ressources</i> <i>q Repas</i>	Nom du bailleur	Montant du financement	Pourcentage dans le budget
	TC RAM Project / ILO Bamenda		
	1. TC RAM Project	3 004 040 F.CFA	99,01 %
	2. PARTICIPANTS	30 000 FCFA	0,99 %
	Total :	3 032 540	100 %

Les participants :

Informations provenant du Formulaire de Candidature	Réponses	Nombre de participants		
		Total	Hommes	Femmes
7) Age	i) 16-25	2	0	2
	j) 26-35	10	6	4
	k) 36-45	6	5	1
	l) 46 et plus	2	0	2
8) Dans quel environnement évoluent les participants ?	g) Capitale			
	h) Ville régionale			
	i) Zone rurale	20	10	10
9) a) En quelle langue s'expriment le mieux les participants ?	e) Français			
	f) Anglais / Pidgin	20	10	10
11) b) En quelle langue les participants sont-ils alphabétisés ?	e) Français			
	f) Vernaculaire (précisez) :			
12) Niveau d'instruction	i) Sans formation	0	0	0
	j) Primaire	6	2	4
	k) Secondaire/BEPC/Baccalauréat	10	5	5
	l) Enseignement supérieur	4	3	1
13) Les participants ont-ils déjà participé à d'autres formations en création et/ou gestion d'entreprise ?	e) Oui	5	4	1
	f) Non	15	6	9
14) a) Les participants sont-ils déjà dans les affaires ? (sont-ils déjà entrepreneurs ?)	e) Oui	10	7	3
	f) Non	10	3	7
b) Si oui, quelle est leur fonction	g) Propriétaire ou propriétaire gérant	8	6	2
	h) Gérant non-propriétaire	1		1
	i) Employé(e)	1	2	0
c) Si oui, quelle est leur expérience dans la gestion d'une entreprise	i) Moins d'un an	0	0	0
	j) 1 à 2 ans	4	3	1
	k) 3 à 5 ans	2	1	1
	l) 6 ans ou plus	4	3	1
d) Si non, l'entrepreneur possède-t-il (elle) le potentiel nécessaire pour démarrer son entreprise endéans les 3 mois ?	e) Oui			
	f) Non			
17) Type d'entreprise envisagée	m) Fabrication	3	2	1
	n) Prestation de service	4	1	3
	o) Détaillant	11	5	6
	p) Grossiste	1	1	0
	q) Exploitant agricole			
	r) Combinaison			
18) Les participants ont-ils réalisés un plan d'affaire ?	i) Jamais	20	10	10
	j) Dans le cadre de cette formation			
	k) Dans le cadre d'une autre formation			
	l) A leur propre initiative			
19) a) Les participants ont-ils eu accès à un financement	e) Oui	10	7	3
	f) Non			
b) si oui, quelle est l'origine de leur capital de départ	i) Famille et amis	10	7	3
	j) Mutuelles d'épargnes et de Crédit			
	k) Banques			
	l) ONG			
c) quelle est l'origine du fonds de roulement actuel ?	k) Fonds propres	8	6	2
	l) Famille et amis	1	1	0

	m) Mutuelles d'épargnes et de Crédit	1	0	1
	n) Banques			
	o) ONG			

20) Nombre d'employés	i) 1 (propriétaire seul)	10	7	3
	j) 2 – 4 (y compris l'entrepreneur)			
	k) 5 – 9 (y compris l'entrepreneur)			
	l) 10 ou plus			

21) Autre caractéristique spécifique aux participants de cette formation :

Bénéficiaires du TC – RAM Project, les participants sont issus des groupes vulnérables, orphelins, veuves en difficulté.

Evaluation de l'activité

Notre avis sur le déroulement de la formation :

Le séminaire s'est assez bien déroulé dans l'ensemble.

Les participants enregistrés comme étant en activité sont ceux exerçant une activité soit à très petite échelle (Buyam' sellam) et ceux du secteur agropastoral (élevage, vente du bétail). Cette dernière étant l'activité prédominante des populations locales.

La sélection a connu une participation moins forte (à peine 40 sur les 60 préalablement enregistrés) comparée à la commune de Bali, ressortant ainsi un problème de communication et même de sensibilisation ; car nous avons identifié des candidats ne sachant pas lire ou écrire.

Nous avons également identifiés des personnes menant de petites activités, mais leur faible niveau d'éducation, ne leur permettait pas d'être retenus dans le groupe à constituer.

Ce séminaire aura permis aux participants d'accroître leurs connaissances des affaires et de choisir une idée d'entreprise en tenant compte de leurs capacités personnelles et de l'environnement. Par ailleurs, l'appréciation d'ensemble de la question n°2 : 2,4 / 3 (Voir *synthèse de l'évaluation finale en annexe*) montre que des attentes n'ont pas été satisfaites. Il s'agit ici des attentes relevant pour la plupart des aspects financiers des projets qui ne font pas partie des thèmes couverts du module GYBI ; mais sur lesquels beaucoup de participants étaient focalisés. Ceci poserait donc l'utilité ou importance d'un bon nivellement des attentes en début du séminaire par les Formateurs et une bonne appropriation des objectifs du séminaire par les participants.

Certains participants (surtout féminines) se sont montrés quelque peu réticents à échanger leurs expériences ou à participer aux échanges. Ce qui a fait l'objet de plaintes ou remarques relevées dans des fiches d'évaluation quotidiennes.

Quelques cas de désordre ou de retard enregistrés, ont été recadrés par une gestion du groupe.

Le lieu de formation (la librairie publique) était adapté du fait qu'il était retiré du centre commercial ; offrant ainsi un cadre propice à la formation. Toutefois, étant donné que c'est un lieu public, une affluence de visiteurs ou de lecteurs serait une perturbation majeure au bon déroulement d'une formation.

Tout comme les participants de la commune de Bali, ceux de Kumbo ont manifesté leur contentement à voir leurs capacités entrepreneuriales renforcées ; mais surtout la nécessité et l'intérêt à multiplier les sessions de formations de ce type afin qu'il y ait plus de bénéficiaires et d'impact dans le développement économique de la commune de Kumbo et des localités environnantes.

Les étapes suivantes

Les étapes suivantes pour les participants :

- Suivre le séminaire sur le module SYB : *Start Your Business* du programme SIYB

Les recommandations

Afin d'améliorer les sessions à venir, nous recommandons :

- **Qu'un accent soit mis sur la sensibilisation et la communication afin que les candidats soient plus informés du processus et du programme SIYB. Ceci permettrait de recevoir des candidats plus avertis suivant les critères de pré sélection en fonction des modules de formation du programme retenus en fonction des objectifs à atteindre. Cette sensibilisation pouvant connaître une participation réelle des formateurs.**
- **Un meilleur nivellement des attentes (par les formateurs) en début du séminaire permettrait de bien recadrer les idées ou centres d'intérêt des participants pendant le séminaire et de maximiser les résultats.**
- **Un lieu de formation plus adapté permettrait qu'une formation n'interfère pas dans le fonctionnement quotidien d'un quelconque service dans la localité.**
- **Des actions de promotion du Programme SIYB et ses avantages différentiels soient menées auprès des autorités locales et des Bailleurs actifs dans cette ville, afin de faciliter l'organisation ultérieure d'autres sessions de formation au profit d'autres bénéficiaires qui en ont fort besoin.**

LES ANNEXES

11. Expectations from the participants for the workshop
12. List of GYBI Kumbo participants
13. Workshop detail Programme
14. Synthesis of the final evaluations
15. Daily evaluation (day 1 & 2)

EXPECTATIONS FROM THE PARTICIPANTS (En anglais)

Il s'agit des attentes exprimées par les participants en début du séminaire.

- *To be a good business person*
- *Know the aspects to choose a good business*
- *Know the kind of business that would be useful for me and the community*
- *Know the different ways to generate business ideas*
- *To improve my business skills*
- *Identify a successful business idea*
- *Increase my knowledge in business*
- *Have my capacities built*

LIST OF SELECTED BUSINESS IDEAS GENERATED BY THE PARTICIPANTS

N°	Name	Location	Age	Contacts	Business Ideas
1	Adeline BUKA	Kumbo Squares	23	96 89 00 58	Bar
2	WIRBA Lawson Yuven	Nkarvekeng	43	77 32 28 43	Poultry Farm
3	Eveline KIVEN	Mbah	45		Sell cloths and shoes
4	Abibatu SUINYUY	Mbve	24	75 42 70 20	Poultry Farm
5	DZEKELA Bernadette	Kitikum	34		Cold store
6	Anna SEWOYABA	Meluf	39		Cooked Koki and Palm oil
7	Comfort REMLA	Meluf	33	75 39 58 17	Cold store
8	Honorine YEKOU BONGKEH	Tooy	27	79 88 42 35	Medicine store
9	ABDULAI Baba	Mbve	32	97 04 25 37	Butchery
10	KUSHU BIRMO Edith	Tobin	50	77 99 07 18	Bar restaurant
11	Amadou MOHAMMADU	Mbve		77 29 78 09	Buy fatten and sell sheep
12	Jimira ADAMU JAKUBO	Njii	32	75 07 41 27	Cattle trading
13	Austin MBEYDZENYUY	Mbve	39	77 83 37 20	Sells of Kitchen Utensils
14	Bakari USMANU	Tadu	39	77 92 02 90	Cattle trading
15	Denludu NGORAN	Tadu	29	77 23 77 43	Cattle trading
16	Ibrahim NGONG	Tadu	35		Cattle trading
17	SHIDIKI Abubaka	Tadu	33	77 63 44 83	Cattle and Milk sells
18	CHAM Malvis	Tobin	26	77 13 95 57	Restaurant
19	Ghaika YASAOUN	Tadu	37	76 37 95 34	Poultry Farming
20	Ernestine NGAH		49	76 41 93 41	Food store provision

SYNTHESE DES EVALUATIONS FINALES DU 04 Novembre 2009.

Nom et localisation du séminaire : Hall of the Kumbo Council Library
Nombre de participants : 20

<i>Questions</i>	<i>Cotes</i>	<i>Résultats</i> (cotes x réponses)	<i>Score</i> (somme résultats / nombre de participants)	<i>Analyse</i>
<i>Did the topics covered by the seminar help you to choose a business idea?</i>	3 2 1	3 x 19 = 57 1 x 1 = 1	58 / 20 = 2.9	Assez bonne maîtrise des thèmes
<i>Has this seminar satisfied all your needs?</i>	3 2 1	3 x 8 = 24 2 x 12 = 24	48 / 20 = 2,4	Il est encore des attentes non satisfaites
<i>Do you think that you can use the business idea you have generated for your business with confidence?</i>	3 2 1	3 x 19 = 57 1 x 1 = 1	58 / 20 = 2.9	La majorité des participants ont bien perçu les différents thèmes couverts.
<i>Were you able to share your experiences and queries with other participants during the seminar?</i>	3 2 1	3 x 15 = 45 2 x 4 = 8 1 x 1 = 1	54 / 20 = 2.7	Des efforts à fournir dans les échanges d'expériences
<i>What do you think about the Length of the seminar?</i>	3 2 1	3 x 12 = 36 2 x 7 = 14 1 x 1 = 1	51 / 20 = 2.55	Assez bonne gestion du temps dans l'ensemble. Trop court pour certains participants
<i>Will you be able to use the knowledge you gained and the GYBI manuals without further assistance?</i>	3 2 1	3 x 13 = 39 2 x 6 = 12 1 x 1 = 1	52 / 20 = 2.6	Certain participants auraient besoin d'assistance dans l'utilisation des manuels
<i>What do you think about the classroom and the services provides during the seminar?</i>	3 2 1	3 x 13 = 39 2 x 7 = 14	53 / 20 = 2.65	La logistique disponible a pu être adaptée pendant le séminaire
<i>The approach used for the seminar, was it adapt to your training needs?</i>	3 2 1	3 x 15 = 45 2 x 3 = 6 1 x 2 = 12	53 / 20 = 2.65	Des efforts à faire dans l'utilisation de la méthodologie SIYB par les Formateurs dans la suite du processus
Total scores		21,35		

Score global (addition des scores / 8)

21.35 / 8 = 2,67

PARTICIPANTS DAILY EVALUATIONS

Module: Generate Your Business Ideas (GYBI) in KUMBO

GYBI, Day 1: 2nd November 2009

What I Liked:

- That I have now learnt the idea and the skills of making a business
- To be manufacturer
- The presentation of the training materials and the business ideas by the trainers, and also the participation of all trainees
- I like the nice coffee break and the lunch that was provided
- The democratic approach adopted in the workshop
- The patience and sociability of the facilitators
- The conduct of the activities of the workshop by the facilitators and participants
- The facilitators were collaborative and I like it; the food was good and appetizing and the venue is conducive for learning.
- The trainers were good and knowledgeable
- The training was one of its kind and the best I have ever attained
- The food and kindness of the host organ
- I like this business training because it make me to think very well about my business
- The way the facilitators had been trained and the manner they are using in the training
- The manner in which the trainers were doing the training that is they made everybody participate in the training; also, I like the group work that is done
- This training and the trainer's flexibility, the environment etc...
- The training was understandable
- The way the trainers carried out the training; they were very audible
- The relationship between the trainers and the trainees which was very cordial in fact, it took me unaware that trainers can exhibit such a cordial relation
- The workshop is participatory and interactive. The issue of a guiding and practice manual is wonderful
- Coffee break, lunch and the hall are marvelous. Writing materials excellent, participation behavior good, Facilitation excellent
- The equipment given to the trainees which facilitate understanding
- The way that trainers take to train the trainees
- Our training of today about the ideas when starting the business

What I Learnt:

- The idea and the skills of business knowledge and competences
- How to make a business
- Was is a business idea and the various types of business ideas
- Also known who an entrepreneur is and the qualities of an entrepreneur
- How to generate a business idea, who is an entrepreneur and who is a businessman, the qualities of a good entrepreneur and the types of businesses that exist
- About who an entrepreneur is and qualities of a good entrepreneur
- How to start and improve my business idea
- The qualities of a good entrepreneur, the most important thing I learn was to generate a business idea and plan for a business that is sustainable
- How to get and develop my own business idea
- That you must start a business with an idea, that without an idea of a business you cannot succeed
- That business is not just to have money before you can succeed
- How to generate, select and analyze my business ideas; and also about my weaknesses and I'm ready to correct them

- What a business person has to take into consideration before he or she can be a successful business person e.g having a good business idea
- The aim of the seminar to bring to participant information on generating, select and analyzing a biz idea
- How the Start & Improve Your business (SIYB) was introduced in Cameroon just a year ago
- From the introduction, why the need for this workshop. The NGO contacted ILO to carry this exercise. What a good business idea is. The difference between a businessman and an entrepreneur, and also the qualities of a good entrepreneur.
- That if I'm making a business I must be kind to my customers
- That to start a business you should have an idea first
- How to do business, to have good skills, experience and to be honest to my customers

What I did not liked:

- Small argument that almost come up between two trainees
- The late start of the workshop due to non respect of time by some participants
- The time the coffee break was served
- The negotiation that took a lot of time for us to reach a conclusion
- That the seminar was so long causing brain fatigue
- The issue of late coming
- May be the kind of fish that was brought for our lunch be changed
- Late coming make me unhappy, all the trainees must come on time
- What Mrs Moyo did on her business, she shows the weaknesses of business, she didn't follow the ideas of business before starting

What I did not understand:

- What you call a hobby
- Is manufacturing
- If the production of potato is a transformer or a producer
- How to write a paper on assessment of your own self
- Assessing your past experience in business in relation to the text exercise
- How to take a business without ideas and be successful

My suggestions:

- That I will be a good entrepreneur, a good business person
- That the trainers should continue in this manner i.e their presentation
- The activities should be carried out according to the schedule
- That break time should be respected
- More of these trainings should be instituted, it will go a long way in developing Cameroon through jobs and wealth creation
- To continue this business training in Bui Division
- That we should collaborate hand in hand to have great success
- That participants should try to understand so that we finish on Sunday
- That seminar not be the only one for Bui Division
- That trainees should purely be bilingual for their learning abilities
- That workshops of this nature should be organize in this municipality and the country at large
- That we try and finish on Sunday evening
- We continue in the same manner in the days ahead in the method of facilitation and participants behavior
- That God should help me to keep what I learn today
- That everything should be explained as from a layman view

GYBI, Day 2: 3rd November 2009

What I Liked:

- All things we learnt today
- The strategy used by the trainers to question the level of each and every participant in the workshop
- Having a mentor to assist us
- The presentation of the techniques and happy to go for field work
- The collaboration of ILO with NGO such as SHUMAS and their free will to assist the trainees
- That now I have learnt to generate my business ideas
- I enjoy the class and which it should have continue for a longer period
- Methods that I can use to generate my business ideas
- Day II was some like Day I in all aspects, lessons, use of the Manuals, lectures, participant contributions, feeding and accommodation. Also welcomed amongst us the Regional manager of SHUMAS.
- The idea of ILO giving the trainees someone to Mentor them
- Today has been very good because I was thinking to do the field work and at the end SHUMAS was send to guide us in our difficulties encounter.
- To thank Mr Gilles and Mrs Aurelie for their commitment to serve the participants
- The way the trainers took to explain our problems
- Today I was very happy for the introduction of SHUMAS trainer that the trainers have suggest to assist and direct us to the right track
- The systematic presentation of the trainers, the breakfast and lunch
- The social activity that makes the participants to laugh, the very conductive environment void of distraction
- All the activities of this day because they went on smoothly and we got some Mentors from SHUMAS

What I Learnt:

- A method of establishing a good business idea e.g going for field work
- Useful information to develop business ideas
- How to identify and generate business ideas
- The technique of brainstorming
- How to generate business ideas and how to develop my own business
- How I can be a good entrepreneur
- The various components that we can use to generate business ideas and what strategies we can use to identify business ideas
- Possible business ideas that can be develop in Kumbo
- How to generate ideas from my local environment
- So many skills to do a better business
- That is good for an entrepreneur to always observe things and think if he or she is the one
- How to collect useful information to be able to generate the biz idea
- How you can classify businesses in your environment
- What is Brainstorming and the Local Organization called SHUMAS
- The objectives in generating business ideas, how and from what we can generate business ideas, looking at the pictures of Kumbo in business development

What I did not liked:

- Was the attitude of the trainer who did not allow a person to talk before he or she can express his ideas

- The issue of late coming and the fact that the people who came late fail to dance
- The way our class end today
- Some participants were shy and were like being forced to ice-breaking exercises which is also part of the training session
- Seeing side meetings while training was going on, because it was distractive
- For me nothing to dislike, the day was good

What I did not understand:

- The way the trainers send us to the field

My suggestions:

- That the workshop is good
- That more seminars should come up as from now
- That the workshop continues and end on Sunday
- That we should be given another chance for field work
- That the same trainer should train for more than an hour without the other talking over
- That many Cameroonians should be involve in this program
- That we should learn more things from SHUMAS
- That all participants must be active and participate in all group activities. This is a learning forum
- That the trainers should continue in the same spirit
- That we all should carry out the instructions and bring information from the field
- That the same manner taken today should continue the day ahead
- To continue this business training all over the country
- That our community should be develop and known in the country
- That sanctions should be giving to late comers

ANNEXE 7:

Workshop N°004, Commune de Kumbo

**RAPPORT D'ACTIVITE DU MODULE 'START YOUR BUSINESS'
SYB**

RAPPORT D'ACTIVITE SYB N°2 KUMBO COUNCIL

Informations générales :

Date : 07 / 12 / 2009

Pays : CAMEROUN	Organisation Partenaire : BSR – OIT/AC TC – RAM Bamenda <i>Project N°: CMR/06/50NET</i>	Rapport rédigé par : Gilles LEWAT Assistée par : Aurelie MAJO TAKAM
Adresse Postale :	Tel : 75 06 90 64 / 77 64 06 26 Fax : E-mail : youthbizcamer@yahoo.fr ou aurelle85@yahoo.fr	

Ce rapport concerne l'activité suivante :						Quels manuels ont été distribués aux participants ?		
	SFE	SRE	GAE	EI	Autre	Kit complet	Manuel(s) séparé(s)	
Trie						<input type="checkbox"/> Trie	<input type="checkbox"/> Marketing	<input type="checkbox"/> Coût
Cree/SYB	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/> Cree/ SYB	<input type="checkbox"/> Approvisionnement	<input type="checkbox"/> Comptabilité
Germe						<input type="checkbox"/> Germe	<input type="checkbox"/> Gestion des stocks	<input type="checkbox"/> Planification financière
Autre (précisez)						Prix payé par les participants :		

Énoncé de l'objectif de l'activité :

This seminar aims to bring to participants information, tools and accompaniments allowing them to:

- Surround the steps of elaboration of a business plan
- Define the outlines of the activity to be created through the collection of data during a field visit
- Work out a business plan and decide to set the business

Thèmes non couverts par les manuels SYB : *Estimate your sales and expenditures*

- *Planning production and supplies*
- *Taxes and business*

Nom des formateurs :	Organisation :
<input type="checkbox"/> Formateur principal : Gilles LEWAT	Youth Business Cameroon (Y.B.C)
<input type="checkbox"/> Co-formateur : Aurelie MAJO TAKAM	Youth Business Cameroon
<input type="checkbox"/> Personne ressource : Gisela From SHUMAS as Mentor	SHUMAS
<input type="checkbox"/> Personne ressource : Mr. TATAH Berry as an Entrepreneur	SAVANNAH VIDEO ECHO
<input type="checkbox"/> Personne ressource/ taxes) Mr MIKI Gérard (Controller of taxes)	Divisional Taxes Centre - Kumbo
Lieu de la formation : Hall of the Kumbo Council Library	Nombre de participants : 20
	Hommes : 10 Femmes : 10
Date de l'activité GERME : Start Your Business (SYB)	Durée (total d'heures) _____
du : 05 /11 /2009 au : 06 / 12 /2009	<input type="checkbox"/> matins <input type="checkbox"/> après-midi <input type="checkbox"/> soirées
	<input type="checkbox"/> en semaine <input type="checkbox"/> le week-end

Coût total de l'activité	Financement		
	Nom du bailleur	Montant du financement	Pourcentage dans le budget
Coût du séminaire : 5183408 F CFA			
Le budget couvre les postes suivants : <input type="checkbox"/> Honoraires et perdiems des formateurs <input type="checkbox"/> Supports didactiques <input type="checkbox"/> Fournitures <input type="checkbox"/> Repas <input type="checkbox"/> Perdiems des personnes ressources	1. TC RAM Project	5 113 408	98,65 %
	2. PARTICIPANTS	70 000	1,35 %
	Total :	5183408	100 %

Les participants :

Informations provenant du Formulaire de Candidature	Réponses	Nombre de participants		
		Total	Hommes	Femmes
10) Age	m) 16-25	2	0	2
	n) 26-35	10	6	4
	o) 36-45	6	5	1
	p) 46 et plus	2	0	2
11) Dans quel environnement évoluent les participants ?	j) Capitale			
	k) Ville régionale			
	l) Zone rurale	20	10	10
12) a) En quelle langue s'expriment le mieux les participants ?	g) Français			
	h) Anglais / Pidgin	20	10	10
15) b) En quelle langue les participants sont-ils alphabétisés ?	g) Français			
	h) (Anglais / Pidgin			
16) Niveau d'instruction	m) Sans formation	0	0	0
	n) Primaire	6	2	4
	o) Secondaire/BEPC/Baccalauréat	10	5	5
	p) Enseignement supérieur	4	3	1
17) Les participants ont-ils déjà participé à d'autres formations en création et/ou gestion d'entreprise ?	g) Oui	5	4	1
	h) Non	15	6	9
18) a) Les participants sont-ils déjà dans les affaires ? (sont-ils déjà entrepreneurs ?)	g) Oui	10	7	3
	h) Non	10	3	7
b) Si oui, quelle est leur fonction	j) Propriétaire ou propriétaire gérant	8	6	2
	k) Gérant non-propriétaire	1		1
	l) Employé(e)	1	2	0
c) Si oui, quelle est leur expérience dans la gestion d'une entreprise	m) Moins d'un an	0	0	0
	n) 1 à 2 ans	4	3	1
	o) 3 à 5 ans	2	1	1
	p) 6 ans ou plus	4	3	1
d) Si non, l'entrepreneur possède-t-il (elle) le potentiel nécessaire pour démarrer son entreprise endéans les 3 mois ?	g) Oui	10	3	7
	h) Non			
22) Type d'entreprise envisagée	s) Fabrication	3	2	1
	t) Prestation de service	4	1	3
	u) Détaillant	11	5	6
	v) Grossiste	1	1	0
	w) Exploitant agricole			
	x) Combinaison			
23) Les participants ont-ils réalisés un plan d'affaire ?	m) Jamais			
	n) Dans le cadre de cette formation	20	10	10
	o) Dans le cadre d'une autre formation			
p) A leur propre initiative				
24) a) Les participants ont-ils eu accès à un financement	g) Oui	10	7	3
	h) Non			
b) si oui, quelle est l'origine de leur capital de départ	m) Famille et amis	10	7	3
	n) Mutuelles d'épargne et de Crédit			
	o) Banques			
	p) ONG			

c) quelle est l'origine du fonds de roulement actuel ?	p) Fonds propres	8	6	2
	q) Famille et amis	1	1	0
	r) Mutuelles d'épargnes et de Crédit	1	0	1
	s) Banques			
	t) ONG			

25) Nombre d'employés	m) 1 (propriétaire seul)	10	7	3
	n) 2 – 4 (y compris l'entrepreneur)			
	o) 5 – 9 (y compris l'entrepreneur)			
	p) 10 ou plus			

Evaluation de l'activité

Notre avis sur le déroulement de la formation :

Le séminaire s'est bien déroulé dans l'ensemble avec tous le 20 participants ayant suivi le module : Generate Your Bsiness Idea suivant le même programme que celui tenu dans la commune de Bali.

Tout au long du séminaire, la majorité des participants ont été engagés, participatifs tout autant qu'au module 1. La participation féminine aux échanges a particulièrement augmenté.

Notons que la plupart des idées développées portent sur l'élevage (poultry farming and pigery), le commerce de gros ou de détail ; bien que certains participants ont changé leur idée d'entreprise dès la 1^{ère} phase de la formation en raison de leurs expériences ou compétences personnelles à développer celle – ci.

La phase terrain a permis aux participants de collecter les informations nécessaires à la finalisation de leur plan d'affaire ; et ont bénéficier du soutien d'un mentor chargé de les orienter et de les conseiller dans cette collecte d'informations.

Il ressort des évaluations quotidiennes, la simplicité avec laquelle les formateurs ont su adapter les thèmes aux différents projets en salle afin de faciliter la compréhension par les participants. Dans le même sens leur appréciation générale du séminaire et les suggestions ressortent la nécessité de multiplier les séminaires de ce genre afin qu'il ait plus de bénéficiaires dans la commune de Kumbo ; ceci en vue d'accroître le nombre d'entrepreneurs et de contribuer ainsi au développement économique et social, réduire la pauvreté au sein des populations.

Au terme de ce séminaire chaque participant a présenté en face des participants, formateurs, mentor et représentants du TC – RALM project leur plan d'affaire élaboré en utilisant les connaissances et pratiques acquises. Chaque présentation ayant été suivie de questions, commentaires et critiques afin que les participants puissent tirer des leçons tant du plan personnel que du montage de son projet.

De ces présentation, nous notons que la nécessité pour les participants de finaliser leur plan d'affaire suivant les remarques et suggestions faites. Par ailleurs, quelques plan d'affaire ont été identifiés favorables à bénéficier dans un délai court du soutien du TC – RAM pour le démarrage de l'activité.

Les étapes suivantes

les étapes suivantes pour les participants :

- **Finaliser leur plan d'affaire**
- **Mobiliser les ressources nécessaires au lancement de leur activité.**

Etapes suivantes pour les meilleurs :

- **Bénéficier du soutien du TC – RAM project pour le démarrage de l'entreprise**

Les recommandations

Nous recommandons que :

- Large communication soit faite de cette activité menée par l'équipe du TC – RAM auprès de ses populations cibles et autres Organismes en activité dans la Région.
- L'équipe TC-RAM, les formateurs et le mentor se doivent de maintenir une collaboration afin que des actions de suivi coordonnées puissent être mises en œuvre.
- Soutenir des actions de promotion du programme SYIB dans la Région du projet afin de concourir à sa large diffusion auprès d'autres Bailleurs qui pourraient s'en approprier dans le cadre de leurs programmes d'insertion et de lutte contre la pauvreté
-

LES ANNEXES

16. Expectations from the participants for the workshop
17. List of GYBI Kumbo participants
18. Workshop detail Programme
19. Synthesis of the final evaluations
20. Daily evaluation (day 1, 4 & 6)

Attentes des participants

(En Anglais)

Il s'agit des attentes exprimées par les participants en début du séminaire

- Complete my understanding of business idea (5 persons)
- Improve my business idea
- How to cope with competitors
- Good knowledge about managerial skills
- Become a good entrepreneur
- Skills and experience on how to start a business
- Learn about risk taking
- Knowledge on how to attract customers
- How to provide capital to start my business
- How to generate income and profit
- How to raise money and capital (2 persons)
- How to employ others and manage the family with the business

PARTICIPANTS LIST : KUMBO COUNCIL

N°	Name	Location	Age	Contacts	Business Ideas
1	Adeline BUKA	Kumbo Squares	23	96 89 00 58	Bar
2	WIRBA Lawson Yuven	Nkarvekeng	43	77 32 28 43	Poultry Farming
3	Eveline KIVEN	Mbah	45		Sell cloths and shoes
4	Abibatu SUINYUY	Mbve	24	75 42 70 20	Poultry Farming
5	DZEKELA Bernadette	Kitikum	34		Cold store
6	Anna SEWOYABA	Meluf	39		Cooked Koki and Palm oil
7	Comfort REMLA	Meluf	33	75 39 58 17	Cold store
8	Honorine YEKOU BONGKEH	Tooy	27	79 88 42 35	Poultry farming
9	ABDULAI Baba	Mbve	32	97 04 25 37	Solanium potatoe production
10	KUSHU BIRMO Edith	Tobin	50	77 99 07 18	Food store provision
11	Amadou MOHAMMADU	Mbve		77 29 78 09	Buy fatten and sell sheep
12	Jimira ADAMU JAKUBO	Njii	32	75 07 41 27	Cattle trading
13	Austin MBEYDZENYUY	Mbve	39	77 83 37 20	Selling of Kitchen Utensils
14	Bakari USMANU	Tadu	39	77 92 02 90	Cattle trading
15	Denludu NGORAN	Tadu	29	77 23 77 43	Butchery
16	Ibrahim NGONG	Tadu	35		Cattle trading
17	SHIDIKI Abubaka	Tadu	33	77 63 44 83	Cattle breeding
18	CHAM Malvis	Tobin	26	77 13 95 57	Restaurant management
19	Ghaika YASAOUN	Tadu	37	76 37 95 34	Poultry Farming
20	Ernestine NGAH	Mbue	49	76 41 93 41	Food store provision

SYNTHESE DE L'EVALUATION FINALE DU 06 DECEMBRE 2009

Nom et localisation du séminaire : SYB N°2 *Hall of the Kumbo Council Library*

Nombre de participants : **20**

<i>questions</i>	<i>cotes</i>	<i>résultats</i> (cotes x réponses)	<i>score</i> (somme résultats / nombre de participants)	<i>analyse</i>
1 Do you think that this seminar has covered the topics important to start your business?	3 2 1	3 x 20 = 60	60 / 20 = 3	Bonne adéquation du séminaire aux besoins des participants
2 Did the seminar cover the topics you expected to be covered before the seminar started?	3 2 1	3 x 19 = 57 2 x 1 = 2	59 / 20 = 2.95	Les attentes des participants ont presque toutes été atteintes au cours du séminaire
3. Do you think that you can finish and present your Business Plan with confidence now?	3 2 1	3 x 18 = 54 2 x 2 = 4.	58 / 20 = 2.9	Les participants ont perçu la logique d'élaboration d'un plan d'affaire
4. Were you able to share your experiences and queries with other participants during the seminar?	3 2 1	3 x 16 = 48 2 x 4 = 8	56 / 20 = 2.8	Bonne utilisation de la méthodologie participative et bonne gestion du groupe par les formateurs
5. What do you think about the length of the seminar?	3 2 1	3 x 16 = 48 2 x 4 = 8	56 / 20 = 2.8	Assez bonne gestion du temps au cours du séminaire suivant le niveau de compréhension des participants.
6. Will you be able to use the knowledge you gained and the SYB manuals without further assistance?	3 2 1	3 x 16 = 48 2 x 9 = 18. 1 x 2 = 2	54 / 20 = 2.7	Plus de la moitié des participants sont à mesure d'utiliser les manuels d'eux – même
7. What do you think about the classroom and the services provided during the seminar?	3 2 1	3 x 11 = 33. 2 x 9 = 18.	51 / 20 = 2.55	Des améliorations sont à faire quant aux services à offrir.
8. The approach used for the seminar, was it adapt to your training needs?	3 2 1	3 x 17 = 51. 2 x 3 = 6.	57 / 20 = 2.85	Les formateurs ont su adapter la formation (les thèmes) au niveau des participants
Total scores			22.55	
Score global (addition des scores / 8)		22,55 / 8 = 2,82 Assez bonne appréciation générale du séminaire par les participants		

SYB Module: Participants Daily Evaluations

Day 1: 5th November 2009

What I Liked:

- The ways trainers summarize things to participants
- What I have experienced here in this seminar; I'm sure of myself now that I can make a good business experience
- The topic we learn today about the marketing plan
- I like and love what I'm though I know it will make me to be happy all the days of my life
- The way the trainers have decided to enforce our marketing plan and the way they enlighten us to be decision makers
- I enjoy the things we when through; I also enjoy the exercise we did
- The training because I'll do my business now is a special way
- The study of a business was very interesting and practical; it is connecting the study in a sequence and follow up is coming out clearly. The accompanying aspects like the hall, feeding and logistics are all fine, the Manuals given, a wonderful tool, group participation is wonderful
- The way the trainers taught about Marketing and the strategies, obviously the 4Ps
- The systematic method of knowing how to establish a business plan and a marketing plan
- The lunch and the fun exercise was very interesting
- The beginning of this second phase, the way it seem difficult and the trainers use all method to bring it not difficult; I also like the way the participant were responding
- The seminar today because developing gradually
- The idea of this daily evaluation because people learn a lot from them
- That way I have study my business plan, the way I have also learn to summarize my own business plan
- The nature with which this topic on plan was being handle; I did understand and like it
- The way we share lessons with each other, that gives us more knowledge
- The lessons of today, I have full confidence on what was taught
- I enjoy the classes and the presentations of the participants, I also like the lunch and the breakfast; It was delicious
- The business plan was a new idea to me and I like that very much and in addition the marketing plan
- The marketing plan was so interesting and I like it
- The presentation of lectures by the trainers and the collaboration of the trainees
- The way the second module of the workshop started
-

What I Learnt:

- Every skills and business plan and the 4Ps
- About the marketing plan, how important it is to know your products, the price, the place and the promotion which should enable you know your level of business
- That we should be able to brainstorm and also that we steal when we want to achieve more business ideas
- The contents of a business plan that I have always been hearing but never known. That is a great achievement
- How to use the 4Ps and come out with some important ideas
- What is marketing, a business plan, a marketing plan and how to realize them, especially the 4Ps
- That no matter how though it is, anything, you should not feel you cannot understand
- So many things in marketing plan

- How to plan my business
- That when working in the group you come out with the right solution
- How to make a business and marketing plan, it is the first time to me seeing a business and marketing plan; it is interesting
- How to start my business and also the writing of a business plan, marketing too was interesting, I now know why other businesses succeed and why others do cause down
- About the 4Ps of the marketing plan
- A very important aspect of creating a business, which is the marketing plan and contents of a business plan

What I did not Liked:

- The competition we did because at the end we achieve nothing
- The way people were talking
- Participants were again noisy, despite warnings from the trainers; we agree that phones be off or on vibration. This detracts attention of other keen listeners
- I dislike the participation of the trainees, they seems as if they are from slumbers
- The fact that we did not do the reading of individual evaluation as usual
- The way some participant were doing, that is answering calls in the classroom
- The class was so long that I had a brain fatigue
- The way some participant were taking our instructions
- The lateness of the lunch, that make the class to look so tired; we should learn to eat on time
- The workshop of today was so long and causing brain fatigue
- The attitude of some participants, that is those that allowed their cell phones on and not on vibration

What I did not understand:

- Why we did not come to the concrete solution for our game
- Why the class today seemed difficult to me
- I understood the related ideas for the group work but failed to understand the illustrations in the manuals
- I still have some doubt from the plan starting from the 4Ps, we should go through it

My suggestions:

- I like us to continue this training forever
- I suggest that we should continue in this manner and spirit till the end of the workshop
- That our game should continue tomorrow
- That we respect the rules we set before we started the workshop
- That everybody should be able to participate
- That we should have started with the reading individual evaluation and commentaries as usual
- That we should have more group works
- The phone owners should be warned very seriously
- That ILO should plan strategies to implant these business skills even to those who cannot read and write
- That we should fulfill our debts
- More interactive classes will help student clear their taught
- The duration of the class should be reduce so as to avoid brain fatigue
- That we clause a little bit earlier that today
- That we should follow our time table
- That we should have some time for breaks for five minutes to refresh our memories

Day 2: 6th November 2009

What I liked

- The way the workshop has been introduced of the taxation department; so that they should do their annual dues to pay to the government.
- To be a good business man
- The way the man of taxation explained about our business taxes
- The enlightenment of the controller of taxes from the divisional taxes centre of Kumbo, the Goli guli guli fun game, the practical ways and contributions on staff
- To compare with people who are doing the same like me
- What the controller of taxes explained to us and also how we can do to so that our business should be moving on well
- All the topics that were taught today and the way everybody contributed.
- The idea of the chief of controls who elaborated more about taxes to us. Also the game.
- The idea of a resource person and the presentation of the lectures by the trainers
- I enjoyed the topic on the advantages and disadvantages of recruiting family members
- I like the daily evaluation form; it makes everyone of us feel free to express his mind
- The lectures of today were interesting; I enjoyed the food and the coffee break
- The presentations that were made for the day. The efforts of the controller to be explicit than the community always look at them. The change that is being instilled into the participants as the days are going by. Our trainers are doing a wonderful job.
- I very much like the way our trainers took to explain about different strategies to follow us.

What I learnt:

- As an entrepreneur you should be able to employ staff so that you should have assistance in your absent to make things move easily and create employment
- I learnt the market research
- Before you succeed in business you have to follow the rules and regulations of your business plan
- The various categories of taxes especially the knowledge on the discharge taxes, the penalties and area of litigation. I learnt about staff and how to do recruitment.
- My business plan and how to manage it better
- If someone want his / her business to move well, he / she should contact the people of taxation.
- This is a time trainees should work harder
- Different way of the tax system through a mentor from the taxation department. We went through employing staffs and looked at legal responsibilities.
- The advantages and disadvantages of employing the family
- The various types of business and the legal responsibilities, taxes and insurance
- How to determine your staff and also the forms of business
- The disadvantages of the family in a business
- The taxation policy in Cameroon. The various taxes and where I am particularly concerned; the form of business, the exercise on staffing of your business. Legal responsibilities are also part of the business.
- There is no way you as an entrepreneur could fail to pay the state as the state development depends on taxes entrepreneurs paid

What I did not liked

- The way of some participants of not having table manners or respect not to be equisetic.
- Borrowing good and being harsh to my customers

- The end of our lessons because of one of our trainers left us.
- The lateness of the lunch which was precisely at 4:15: thus a big gap from the breakfast time
- Some participants argue things that are not concrete
- The late so people always feel free to come
- The impolite manners of some participants
- More classes of this nature should be continued for the behavior of Cameroonians in business management

What I did not understand

- What to do with the five papers they share to us
- I understood everything we learnt 3
- The value taxes
- Who is going to pay us a visit tomorrow
- If the business plan report needed the exact amounts needed and the task to be presented in it
- Whether SHUMAS mentor were going to continue with us during the research break.
- Why we had our lunch late
- How to calculate the Value Added Taxes on goods.

My suggestions

- Participants should be honest (2) and have feelings on others.
- We should repeat our topic of staff
- We bring more people from the various technical services of Government like labour and social security department; etc..
- This training should continue and to educate especially we women
- We all should continue in this manner (2) being respectful and active
- Questionnaire should be given to guide trainees in their field work visit
- The lectures we heard on taxes with the taxation official be photocopied and shared to us.
- Time part on the program should be respected
- The trainers should provide us with a resource person from the bank
- We organize ourselves and work together for the next three weeks
- More trainings be made and a refusal seminar also be made
- The trainers continue in the same manner right to the end. The participants also should continue to share as they are doing.
- Before our trainers go they should provide us with all the material needed for our field work

Day 5: 4th December 2009

What I liked:

- The different experiences shared by the participants on the field research of their various businesses
- The illustrative approaches to the calculation of various costs by the trainers
- The costing of my products in the business
- The presentation of the lectures by the trainers and the collaboration of the trainees
- The way trainers have teach us today on costing
- The idea that the third part of this workshop will end on Sunday
- The way the workshop was today, following the lectures, the trainer uses several measures to help the trainees understand the topic on costing
- I really like everything, as our trainers spoke to us politely

- The model Aurelie take to teach us today
- The way the trainer draw our attention in the costing and prices of our products
- I enjoyed the classes and meals
- The issue of the mentor who help us in developing our business plans

What I learnt:

- How to cost products in manufacturing and service providers businesses
- How to cost products in a retail business, especially how to determine a profitable price
- How to calculate total costs, indirect costs direct and the price per item
- The direct and indirect cost for retailers, wholesalers and the manufacturers
- The different types of costing and also the difference between cost and costing
- The difference between direct costs and indirect costs
- That price is determined through costing
- That to be able to make profit in your business you should do the costing as well
- How to calculate total costs, indirect and direct costs for a business
- The different costs of a business and how to calculate the costs of my products
- The difference between costing and costs, market and marketing

What I did not like:

- The side meeting discussion by some participants when the trainers are busy training, because the side meetings are distractive
- The fact that life rules were not followed very well
- The way some participants were distracting others with their phone calls
- The way our mentor behave towards some of us
- The nature with which some of us prepare for a come back
- The participants who did not put their phones on vibration and that disturb a lot

What I did not understand:

- Some aspects of calculation in costing
- The labour cost for service providers
- What we should do at the end of our programme
- The attitude of some participants who continuously received their phone calls during classes and also noising making by others
- The calculation base on percentages, but I'll take it for homework

My suggestions:

- That further lessons on costing be based on sample ideas of the participants
- I will be very happy if the trainers should cross check the costing process
- That we'll try our best in costing
- That this topic should be elaborated on tomorrow
- That we should concentrate to end up successfully
- That an assignment should be given to trainees on costing for corrections
- That training should continue until we all obtain our best business plan
- That we should be cooperative
- That we should try to follow our rules and regulation of the workshop
- I will continue to read the manuals and practice with local examples to master the various calculations
- That some of us should be trained as trainers
- Participants should learn to behave well in public and also respect the right of others
- That if there is any calculation let it be done in the morning because of brain fatigue

- That this topic should be elaborated on tomorrow

Day 6: 5th December 2009

What I liked:

- The topics of today because they were good and the trainers were so lively
- The way Aurelie expressed her self to the participants in the workshop
- IIO training in entrepreneurship
- The way the financial plan was taught to us
- The lessons we had today
- The way start – up capital was taught
- The way we are doing things.
- The illustrative and vivid approaches to the cash flow statement.
- I enjoyed my classes and meals
- The way the trainers took to explained the start up capital
- The simplicity and orderly nature of the trainers, having the patience to explain untiringly
- The way the workshop was being evaluated and the trainers were training
- The way our trainers behave with their participants
- The way Aurelie thought us about the start – up capital
- The nature with which the last period and topics were handled; and the happiness with which the day ended
- The ways and skills used by trainers to teach participants

What I learnt:

- The cash flow and the sources of start – up capital
- If you don't know how to do your cash flow you cannot succeed in business
- Start – up capital: types and sources
- It is important to do the costs and sales plan
- The financial plan and cash flow plan.
- I learnt much that is going to change me
- Types of start – up capital and sources of start – up capital
- Most financial houses need interest by given out money
- The various examples that were given to facilitate the understanding
- The financial planning: how it is being recorded.
-

What I did not like:

- The attitude of participants that are laughing which made the trainers almost angry
- The fact that I was sick
- I liked everything that was taught
- Late coming
- Money with fixed interest rate because it is against my religion tradition.
- The disorder of participants towards the end of the day and the roudy nature of the hall
- The absenting of some participants because they had missed a lot of things to follow
- The number of absentees
- Some participants failed to attend

What I did not understand:

- I understood all what have been taught 3
- All was understandable

- I didn't understand other activities
- I didn't understand costing well and cash flow

My suggestions:

- This type of training should be organized for other people in Kumbo so that they should be able to improve in their standard of living
- ILO should live for long and give another workshops in Kumbo
- The mentor should organize some classes for us to finalize our business plan.
- We should be serious in our lessons.
- We all should succeed
- The participants should collaborate well with the mentor.
- I wish that all the future entrepreneurs succeed in their businesses
- Trainers should be patient and tell our mentors to help us accomplish our task
- The ending should be like the beginning so as to ensure the smooth take off of our businesses.
- We should keep up in our participation by asking questions to know our duties
- God should help all of us
- The mentor should continue to work with the participants.

ANNEXE 8:

Workshop N°005, Commune de WUM

**RAPPORT D'ACTIVITE DU MODULE
'GENERATE YOUR BUSINESS IDEAS' GYBI**

Rapport d'activité : GYBI N° 3 WUM Council / TC-RAM Bamenda

Informations générales :

Date : 25 / 11 / 2009

Pays : CAMEROUN	Organisation Partenaire : BSR – OIT/AC TC – RAM Bamenda <i>Project N°: CMR/06/50NET</i>	Rapport rédigé par : Aurelie MAJO Gilles LEWAT
Adresse Postale :		Tel : 75 06 90 64 / 77 64 06 26 Fax : E-mail : aurelle85@yahoo.fr ou youthbizcamer@yahoo.fr

Ce rapport concerne l'activité suivante :						Les manuels distribués aux participants ?		
	SFE	SRE	GAE	EI	Autre	Kit complet	Manuel(s) séparé(s)	
Trie /GYBI	x					<i>p</i> Trie/ <i>GYBI</i>	<i>p</i> Marketing <i>p</i> Approvisionnement <i>p</i> Gestion des stocks <i>p</i> Personnel et productivité	<i>p</i> Coût <i>p</i> Comptabilité <i>p</i> Planification financière
Cree						<i>p</i> Cree <i>p</i> Germe		
Germe								
Autre (précisez)						Prix payé par les participants : 1500 Frs		

Objectif de l'activité:

This seminar aims to bring to participants information and data allowing them to:

- Generate, select and analyze business ideas
- Know how to make a field visit to adapt the business ideas to their environment and their competences as entrepreneur.

Ce séminaire vise à apporter aux participants les informations et données leur permettant de:

- *Générer, sélectionner et analyser des idées d'entreprise.*
- *Savoir adapter leurs idées d'entreprise à leur environnement et leur potentiel d'entrepreneur à travers une visite de terrain.*

Nom des formateurs :	Organisation :
<i>p</i> Formateur principal : Aurelie MAJO TAKAM <i>p</i> Co-formateur : Gilles LEWAT	Youth Business Cameroon Youth Business Cameroon
Lieu de la formation : Conférence Hall of WUM Council	Nombre de participants : 20 Hommes : 11 Femmes : 9
Date de l'activité GERME : du : 13 / 11 / 2009 au : 23 / 11 / 2009	Durée (total d'heures) <i>p</i> matins <i>p</i> après-midi <i>p</i> soirées <i>p</i> en semaine <i>p</i> le week-end

Coût total de l'activité	Financement		
	Nom du bailleur	Montant du financement	Pourcentage dans le budget
	TC RAM Project / ILO Bamenda		
	1. TC RAM Project	3 004 040 F. CFA	99,01 %
Le budget couvre les postes suivants :	2. PARTICIPANTS	30 000 FCFA	0,99 %
<i>q</i> Honoraires et perdiems des formateurs <i>q</i> Supports didactiques <i>q</i> Fournitures <i>q</i> Perdiem des personnes ressources <i>q</i> Repas	Total :	3 032 540	100 %

Les participants :

Informations provenant du Formulaire de Candidature	Réponses	Nombre de participants		
		Total	Hommes	Femmes
13) Age	q) 16-25	6	3	3
	r) 26-35	9	5	4
	s) 36-45	5	3	2
	t) 46 et plus	0	0	
14) Dans quel environnement évoluent les participants ?	m) Capitale			
	n) Ville régionale			
	o) Zone rurale	20	11	9
15) a) En quelle langue s'expriment le mieux les participants ?	i) Français			
	j) Anglais / Pidgin	20	11	9
19) b) En quelle langue les participants sont-ils alphabétisés ?	i) Français			
	j) Anglais / Pidgin	20	11	9
20) Niveau d'instruction	q) Sans formation			
	r) Primaire	5	0	5
	s) Secondaire/BEPC/Baccalauréat	15	11	4
	t) Enseignement supérieur	0	0	0
21) Les participants ont-ils déjà participé à d'autres formations en création et/ou gestion d'entreprise ?	i) Oui	5	4	1
	j) Non	15	7	8
22) a) Les participants sont-ils déjà dans les affaires ? (sont-ils déjà entrepreneurs ?)	i) Oui	9	4	5
	j) Non	11	7	4
	b) Si oui, quelle est leur fonction	m) Propriétaire ou propriétaire gérant	9	4
	n) Gérant non-propriétaire			
	o) Employé(e)			
c) Si oui, quelle est leur expérience dans la gestion d'une entreprise	q) Moins d'un an	2	1	1
	r) 1 à 2 ans	5	2	3
	s) 3 à 5 ans	2	1	1
	t) 6 ans ou plus	0	0	1
d) Si non, l'entrepreneur possède-t-il (elle) le potentiel nécessaire pour démarrer son entreprise endéans les 3 mois ?	i) Oui			
	j) Non			
26) Type d'entreprise envisagée	y) Fabrication	8	6	2
	z) Prestation de service	1	1	0
	aa) Détaillant	1	1	0
	bb) Grossiste	9	3	6
	cc) Exploitant agricole	1	0	1
	dd) Combinaison			
27) Les participants ont-ils réalisés un plan d'affaire ?	q) Jamais	20	11	9
	r) Dans le cadre de cette formation			
	s) Dans le cadre d'une autre formation			
	t) A leur propre initiative			
28) a) Les participants ont-ils eu accès à un financement	i) Oui	6	1	5
	j) Non	3	3	0
b) si oui, quelle est l'origine de leur capital de départ	q) Famille et amis	6	1	5
	r) Mutuelles d'épargnes et de Crédit			
	s) Banques			
	t) ONG			
c) quelle est l'origine du fonds de roulement actuel ?	u) Fonds propres	9	4	5
	v) Famille et amis			2
	w) Mutuelles d'épargnes et de Crédit			
	x) Banques			
	y) ONG			

29) Nombre d'employés	q) 1 (propriétaire seul)	7	2	5
	r) 2 – 4 (y compris l'entrepreneur)	2	2	
	s) 5 – 9 (y compris l'entrepreneur)			
	t) 10 ou plus			

30) Autres caractéristiques spécifiques aux participants de cette formation :

- Environ 85% des participants sont des personnes vulnérables et mènent des activités agricoles essentiellement de subsistance.
- Parmi les 9 femmes retenues, 5 ont été identifiées comme personnes vivant avec le VIH / SIDA.
- Les participants identifiés comme étant dans les affaires sont ceux menant des activités (très petites). Parmi eux, 6 ont reçu leur capital de départ de la famille.
- Ces 9 participants utilisent leurs fonds propres comme fonds de roulement. En général c'est des économies faites dans des tontines qui sont reprises sous forme de prêt afin d'être investis puis remboursés.
- Les femmes en activité travaillent en général avec des membres de la famille sans pour autant les considérer comme des employés.

Evaluation de l'activité

Notre avis sur le déroulement de la formation :

L'appréciation globale du séminaire est positive.

Partant de la sélection, nous avons noté une réelle volonté, un certain engagement des candidats et surtout une forte participation féminine à prendre part à la formation. Toutefois, suivant les critères de sélection SIYB, les critères de pondération, les formateurs ont pu retenir 9 femmes sur les 20 participants à la fin.

Par ailleurs, tout comme dans les communes de Bali et Kumbo, nous avons identifié des candidats ne sachant pas lire ou écrire (en anglais), ou qui n'avaient aucune motivation à entreprendre. Ce qui dénote d'une faille dans la sensibilisation.

Tout au long du séminaire, les participants ont montré leur motivation à devenir des entrepreneurs à succès en restant attentifs, participant aux échanges (partages d'expériences) ; ce qui a permis à chacun d'entre eux de sélectionner une idée d'entreprise à développer. Cette appréciation globale peut se traduire dans les résultats de la synthèse des évaluations finales (en annexe).

La note de 2,5 montre que certains participants n'ont trouvé satisfaction à des attentes énoncées en début du séminaire. Ceci pouvant s'expliquer par le fait que celles-ci étaient portées sur des questions de profit, capital, tenue de pièces comptables, plan d'affaire ; qui ne cadraient pas avec les thèmes couverts et objectifs du GYBI. La remarque que nous faisons à ce sujet, est que quelque soit le cadre dans lequel nous nous trouvons, la plupart des personnes motivées à créer pensent que les finances sont le point de départ de toute création d'entreprise. Ce séminaire aura permis aux participants de comprendre que l'argent n'est pas le problème majeur, mais que tout part d'une idée d'entreprise et que le capital est l'un des derniers aspects de développement de cette idée.

des évaluations quotidiennes, il ressort que : les participants ont apprécié le côté simple, pratique et adaptable du programme SIYB ainsi que des outils (manuels), les Formateurs ont su transmettre les connaissances de façon simplifiée, par des cas pratiques en s'appuyant sur les expériences des uns et des autres.

Les aspects négatifs notés ont été relatifs à des cas de distraction, non respect des règles de vie par des participants ; qui ont pu être résolus avec le concours du groupe.

Les feedback et suggestions des fiches ressortent un réel besoin de vulgarisation du

programme dans les localités environnantes et donc un fort potentiel des personnes pouvant bénéficier des formations SIYB afin de contribuer à la réduction de la pauvreté par la création de micro entreprises.

L'engagement et la disponibilité du personnel de la commune de WUM a contribué au bon déroulement de ce séminaire.

Les étapes suivantes

Les étapes suivantes pour les participants :

Suivre la formation sur le module SYB : *Start Your Business*

Les recommandations :

Nous recommandons que :

- Un accent soit mis sur la sensibilisation et la vulgarisation du programme SIYB, afin que plus de personnes en soient informées dans les différentes localités et communes (particulièrement les zones anglophones).
- Le projet TC – RAM, puisse mobiliser encore plus de ressources afin que plus de séminaires à la création d'entreprise soient organisés dans la commune de WUM pour accroître le potentiel de développement par les bénéficiaires des formations.
- Des séminaires de sensibilisation à la culture d'entreprise peuvent être organisés dans les communes cibles du projet TC-RAM, et même dans les autres communes du Nord – Ouest, à l'exemple de NYOS où il existe un projet de réinsertions des sinistrés du Lac Nyos
-

LES ANNEXES

21. Expectations from the participants for the workshop
22. List of GYBI Wum participants
23. Workshop detail Programme
24. Synthesis of the final evaluations
25. Daily evaluation (day 1 & 2)

EXPECTATIONS FROM THE PARTICIPANTS

(En anglais)

- Gain knowledge on business
- How to improve my skills in business
- How to identify the needs of customers
- How to look for my customers
- Know the type of business suitable for my environment
- Identify opportunities in my environment

- Have courage to move into business
- How to become a successful entrepreneur
- Entrepreneurs and customers relationships

WUM COUNCIL PARTICIPANTS LIST :

N°	Name	Residence	Téléphone	Present Occupation
1	GHONG Celestine GHONG	WANDOW VILLAGE	77 66 43 62	Farming
2	AMUAM Beatrice	ZONGKWO	75 96 97 17	Farming + Buyam' Sellam
3	FOY Ernestine SIH	ZONGKWO	75 95 63 28	Farming
4	ATTIA Kevine EBUA	MILE 50 WUM	77 82 77 21	Farming
5	AKALA Genesis BANG	AGUKKI MILE 37	79 83 52 82	Benevolent Teacher
6	FEIKEI Ezchiel ETTIA	ZONGKWO	74 62 88 30	Electrician
7	EWO Deborah NJUH	KESU	77 20 02 70	Farming
8	NJUKWE Celestine NJI	MACHA	99 55 74 89	Teacher
9	MVO Mercy MBONG	ZONGEFU	75 72 58 73	Selling
10	HABUBAKAR SHEHU Garba	HAUSA QUARTER	94 25 91 23	Unemployed
11	FU – UH James	AGHEM	76 21 28 93	Unemployed
12	KITOH Josephine NEZHI	COURT YARD WUM	74 37 49 41	Farming
13	Muhamman NASIRU SHEHU	HAUSA QUARTER	96 92 43 86	Unemployed
14	ATEGHA Simon ENAH	KESU - AGHEM	77 64 20 98	Farming
15	GHONG Beatrice MBONG	WANANGWEN	75 98 95 91	Apprentice –Dress Making
16	KUM Elvis NTAM	ZONGHOFU	76 16 28 19	Unemployed
17	KULU Charles MUA	WUM 3 CORNERS	77 43 90 47	Moto Rider
18	KUM Paul GHONG	WANANGWEN	79 90 71 97	Freelance Writer
19	KUBWUEI NTSUNG MUAM	BU-ROAD	94 58 56 47	Farming
20	KUM Winifred EWO	KESU PALACE	96 38 64 64	Farming

PARTICIPANTS LIST ON GYBI SESSION IN Wum Council
LIST OF SELECTED BUSINESS IDEAS GENERATED BY THE PARTICIPANTS

N°	NAME	GENDE R	AGE	BUSINESS IDEA
1	GHONG CELESTINE GHONG	F	23	Palm oil and ground nut retailing
2	AMUAM BEATRICE	F	27	Palm oil retailing
3	FOY ERNESTINE SIH	F	35	Poultry
4	ATTIA KEVINE EBUA	M	34	A restaurant
5	AKALA GENESIS BANG	M	33	A bakery (bread production)
6	FEIKEI EZCHIEL ETTIA	M	36	Poultry farming
7	EWO DEBORAH NJUH	F	43	Farming and selling pepper
8	NJUKWE CELESTINE NJI	M	42	A fabric in town
9	MVO MERCY MBONG	F	31	Selling timber
10	HABUBAKAR SHEHU GARBA	M	27	Cattle fattening and reproduction to retail
11	FU – UH JAMES	M	19	Njansa and Egusi supply in wholesaling
12	KITOH JOSEPHINE NEZHI	F	21	Retailing food stuff
13	MUHAMMAN NASIRU SHEHU	M	23	Cattle trading and drugs
14	ATEGHA SIMON ENAH	M	38	Poultry farming
15	GHONG BEATRICE MBONG	F	32	A cold store retailing fresh fish
16	KUM ELVIS NTAM	M	23	Rearing pigs
17	KULU CHARLES MUA	M	30	Retailing water in the quarter
18	KUM PAUL GHONG	M	28	Funeral services provision
19	KUBWUEI NTSUNG MUAM	F	23	Mixed cropping (cassava, cocoyam, potatoes..)
20	KUM WINIFRED EWO	F	42	Supplying dry fish in the community

SYNTHESE DES EVALUATIONS FINALES DU 23 Novembre 2009.

Nom et localisation du séminaire : *Conference Hall of WUM Council*

Nombre de participants : 20

<i>Questions</i>	<i>Cotes</i>	<i>Résultats</i> (cotes x réponses)	<i>Score</i> (somme résultats / nombre de participants)	<i>Analyse</i>
<i>Did the topics covered by the seminar help you to choose a business idea?</i>	3 2 1	3 x 20 = 60	60 / 20 = 3	Assez bonne maîtrise et transmission des thèmes couverts par le séminaire
<i>Has this seminar satisfied all your needs?</i>	3 2 1	3 x 10 = 30 2 x 10 = 20	50 / 20 = 2,5	Près de la moitié des attentes n'ont pas été satisfaites (en particulier celle sur les finances)
<i>Do you think that you can use the business idea you have generated for your business with confidence?</i>	3 2 1	3 x 19 = 57 1 x 1 = 1	58 / 20 = 2.9	Bonne appropriation des thèmes par les participants
<i>Were you able to share your experiences and queries with other participants during the seminar?</i>	3 2 1	3 x 20 = 60	60 / 20 = 3	Bonne approche participative et collaboration des participants
<i>What do you think about the Length of the seminar?</i>	3 2 1	3 x 17 = 51 2 x 3 = 6	57 / 20 = 2.85	Assez bonne gestion du temps dans l'ensemble.
<i>Will you be able to use the Knowledge you gained and the GYBI manuals without further assistance?</i>	3 2 1	3 x 18 = 54 2 x 2 = 4 1	58 / 20 = 2.9	Bons reflexes manuels des Formateurs, permettant ainsi une bonne utilisation ultérieure par les participants
<i>What do you think about the classroom and the services provides during the seminar?</i>	3 2 1	3 x 16 = 48 2 x 4 = 8	56 / 20 = 2.8	La logistique disponible a pu être adaptée pendant le séminaire
<i>The approach used for the seminar, was it adapt to your training needs?</i>	3 2 1	3 x 16 = 48 2 x 4 = 8	56 / 20 = 2.8	Assez bonne maîtrise de l'approche de formation SIYB
Total scores		22,75		

Score global (addition des scores / 8)	22.75 / 8 = 2,84 Bonne appreciation globale du séminaire par les participants
---	--

PARTICIPANTS' DAILY EVALUATIONS

Module: Generate Your Business Ideas (GYBI) in WUM

GYBI, Day 1: 13th November 2009

What I liked

- I liked the discussion because it helps me know how I can run my business
- To become a good business woman and also a good entrepreneur
- The mode the training is going and the way we are trained in freedom, politely.
- I learn about idea of business
- Actually I personally liked my 2 trainers who carried on this training program first and foremost the style in like they are well knowledgeable in what they teach the participants. They really stressed on some vital issue that can easily upgrade the entrepreneurial acumen of the participants and turn them all into successful entrepreneur. They were all lovely, cordial and jovial to all and encourage us in many different ways like standing tall and not weak in business.
- The talk because it has helps me to have a new business idea; and I love the class
- Everything about the training as from it started to the end
- The way the trainers take their time to explain everything and the round table discussion, the way people share their idea
- The way trainers talk to me
- The styles in which the trainers were teaching with examples.
- The way the trainers are explaining this exercise. They do this with illustrations and close examples for better understanding.
- The workshop was very interesting and for me we should have more days before your departure. The food we eat make us not feel as learning without you.
- Trainers were wonderful
- The way the learning is being done by collective answering and asking questions, the way people are participating

What I learnt

- If you want to start a business, start small do not spent all your money in it.
- How to develop a business idea and to know the type of business I can carry on
- The full meaning of SIYB, , GYBI, the various countries involved with ILO
- Some business men like to tell us lies
- Some of the most strategies ways an entrepreneur can cope in business, how to succeed in molding a successful business environment for his or herself and for others in need of their services in business
- How to undertake a suitable business, how to become entrepreneur, difference between wholesaler, retailer, service provider
- I have learnt much about the business idea, entrepreneur and the 4 types of business
- To be honest and to be determinant
- Before you start any business you must first of all have a business idea and also the characteristics of a good entrepreneur
- How to develop a business idea and what you need to be a business man or woman
- I have learnt what manufacturing means and management business
- The needs of participants, business ideas, objective of the seminar and also about the characteristics of a good entrepreneur.
- Before you go into a business you first of all have to know your business idea and have courage and self decision.
- To begin with a business you must first have business ideas about your customers i.e what they need (product / service) and at affordable price

- How to be a good entrepreneur and steps to be taken in order to succeed in the business world

What I did not liked

- I don't really see what I don't like
- I appreciated everything in the workshop: training, food, plays as well as the jokes.
- Ending the day without prayer
- I wouldn't say I didn't like anything at all, because everything was completely simplified, right from the tutorials, the food, the fun, friendliness amongst all concerned and the trainee – trainers relationship that exist.
- For me I loved the workshop
- The length of time we spent here
- I saw nothing wrong
- We began the workshop without praying at our almighty Father in heaven
- Some trainees talk too much and then distract others
- Eating food like chicken that has not been slaughter by a Muslim
- The area of training, the place was not conclusive, for, I wasn't indicated where I can ease myself

What I did not understand

- The difference between entrepreneur and business
- I did understand my trainers well and their style took the best of my attention
- I have not really understand for now cause are so many
- Actually I understood everything; only the manufacturers.
- The characteristics of good entrepreneur
- Every gotten from the workshop was easily conceived. So mind my confidence, I understood 99% of everything and kept one for the trainers.
- The people I was with like some women did not full participate.
- How I can really start to know people that do wholesaling
- I didn't really understand the meaning of business idea
- All was well because the language was simple and straight to the point
- The time on the program was not respected, so I couldn't understand myself since we closed at 4.30 instead of 5/30

My suggestions

- We should always begin with prayers calling on God so that we may understand everything.
- My suggestions will be that they serve our coffee and food on time; so it has time to deposit making us always ready and vibrant in the course of the workshop. There should also be at least 2 different breaks of about an hour.
- Praying before we start our workshop
- To learn more about business
- Just help me go over brief this morning
- Please if we could close at 4 Pm.
- To learn more
- We should continue with this exercise until we come to a success
- Explain better next time
- To begin every day we must first pray. We should answer question by starting from the first person and not by showing hands.
- We should be closing at 4.30 not 5.30
- Continue with the same spirit

- Trainers should make sure that all trainees are satisfied with their training
- We should be participative and audible
- Next Friday that will come up on the seminar day at least the Muslim should be given a privilege to go and pray during lunch time that from 1.00pm to 2.15pm
- As a participant, I suggest that the place should be well defined and the time being maintained
- I want this training to continue the way it started fir it had good information on my business idea

GYBI, Day 2: 14th November 2009

What I liked

- I really enjoyed the day, especially the evaluation of the previous day. It really makes me to recall what have been taught and know different ideas of others. I also liked the way our trainer Mrs. Aurelie takes her time to explain everything; even though with all the jokes she never forgot herself.
- I like that this workshop makes me to get knowledge and courage to do my business
- I like this business idea because it made me understand how far my business is not moving again. I know now how to attend in other business
- I liked the start and end of the day2. That is the manner at which the trainer took off the day and their elaborations
- The way the trainer revised the previous lessons from daily evaluation forms. I also liked the way everybody was explaining things (questions to those who did not understood yesterday)
- I liked the daily evaluation, it makes me understand better. I like the workshop
- I liked the idea our trainer has to evaluate our previous work. From this exercise, I corrected some of my mistakes.
- I liked and loved the workshop and the talk given by Miss Majo Aurelie and Mr Gilles; this made to have an idea
- Starting up with a prayer
- I liked the way trainer has thought today to y understanding
- The daily evaluation cause it makes me express my difficulties and the morning prayer activity to continue
- Well, even though we have one trainer today, that's Miss Aurelie, she was splendid in her tutorials. It is also the 2nd day of our training and all participants were willing and happy to learn now and modern techniques in business. So in a team work I personally loved every part of day 2.
- The breakfast was good
- All the subjects though out the workshop are wonderful
- Just everything in the workshop
- I enjoyed the lessons of the day and the way of approach to everyone was encouraging

What I learnt

- I realize that it's never too late and one cannot be proud until attended the training like this. Thank God, I now have an idea about business and entrepreneur.
- I you want to make a business should have an idea
- A handful of idea about the well being of the entrepreneur and the ability to discover by me. This made me to be satisfied
- It is good to be firm in decision making. In fact it is also good to consult or interact with people who can help you when falling.
- I learnt the characteristics of a good entrepreneur; which is collective, ambitious, be creative

- An entrepreneur is someone who deal with people and business
- Mrs Mandaza started her business by finding out what is not in her environment and people are in need
- I learnt today about the field work and other business an entrepreneur
- Ways of identifying business ideas, how to generate your business ideas, existing businesses in WUM
- I have learnt and really understand the difference between business and entrepreneur.
- How I can generate m business ideas and where I can generate them
- I learnt particularly how a business idea can be generated to suit the environment in which I live and the people living around.
- How to develop a business idea from natural resources , industries ad people experiences

What I did not liked

- The way people comment those who don't answer question, not everybody is equal but I know when it concerns business no one counts some ones money.
- Random talking in the workshop distracts others
- I don't like the idea of asking questions.
- The aspect of the training was clear.
- As concerns matters of faults, I did not encounter anything wrong
- I liked everything
- The idea one of our trainer was not with us

What I did not understand

- How to identify more customers
- To identify needs of customers because they can change things they want
- I did understand all my trainers input into me through teaching hours.
- I was fine no problem
- I have understood everything 2
- Explanations are simple are straight forward

My suggestions

- I suggest the seminar continues like this and in pray God bless our trainer
- To have more and more training
- We should have more days for learnt
- I wish to propose that seminars should be arranged with a consideration of the transport means for participants.
- I wish everything continue as from the beginning
- At least four cups of sugar should be put in our coffee for those of us who want it
- Trainees should not miss a day of training
- We should continue with the prayer every morning before starting our workshop
- Like I said in the 1st evaluation is to take coffee and lunch earlier so we don't get dizzy in class while learning.
- Even after this workshop our trainers should create time to always come back
- Same spirit to continue
- The workshop is a good one and I hope to experience many more good lectures in the near future

ANNEXE 9:

Workshop N°006, Commune de WUM

**RAPPORT D'ACTIVITE DU MODULE
'START YOUR BUSINESS' SYB**

RAPPORT D'ACTIVITE SYB N°3 WUM COUNCIL

Informations générales :

Date : 10 / 12 / 2009

Pays : CAMEROUN	Organisation Partenaire : BSR – OIT/AC Projet TC – RAM Bamenda Project N°: CMR/06/50NET	Rapport rédigé par : Aurelie MAJO Assistée par : Gilles LEWAT
Adresse Postale : 496 Bamenda		Tel : 77 64 06 26 / 75 06 90 64 Fax : E-mail : urelle85@yahoo.fr ou youthbizcamer@yahoo.fr

Ce rapport concerne l'activité suivante :						Quels manuels ont été distribués aux participants ?		
	SFE	SRE	GAE	EI	Autre	Kit complet	Manuel(s) séparé(s)	
Trie						p Trie p Cree/ SYB p Germe	p Marketing p Approvisionnement p Gestion des stocks p Personnel et productivité	p Coût p Comptabilité p Planification financière
Cree/SYB	p							
Germe								
Autre (précisez)						Prix payé par les participants : 3500 Frs		

Énoncé de l'objectif de l'activité :

This seminar aims to bring to participants information, tools and accompaniments allowing them to:

- Surround the steps of elaboration of a business plan
- Define the outlines of the activity to be created through the collection of data during a field visit
- Work out a business plan and decide to set the business

Thèmes non couverts par les manuels SYB : *Estimate your sales and expenditures, Planning production and supplies Taxes and business*

Nom des formateurs :		Organisation :	
p	Formateur principal : Aurelie MAJO TAKAM	Youth Business Cameroon (Y.B.C) Youth Business Cameroon ETS Bande Lawrence Municipal Treasurer (Wum Council)	
p	Co-formateur : Gilles LEWAT		
p	Personne ressource : . GHONG Ivor Nju as Mentor		
p	Personne ressource : Lawrence Ngene Bande as an Entrepreneur		
p	Personne ressource/ NGAMBOM Richard NYAMI		
Lieu de la formation : <i>Conference Hall Wum Council</i>		Nombre de participants :20	
		Hommes : 11 Femmes : 9	
Date de l'activité GERME : <i>Start Your Business (SYB)</i>		Durée (total d'heures) _____	
du : 24 /11 /2009 au :_09 / 12 /2009		p matins p après-midi p soirées p en semaine p le week-end	

Coût total de l'activité		Financement		
Coût du séminaire : 5183408 F CFA		Nom du bailleur	Montant du financement	Pourcentage dans le budget
Le budget couvre les postes suivants : q Honoraires et perdiems des formateurs q Supports didactiques q Fournitures q Repas q Perdiems des personnes ressources		1 . TC RAM Project	5 113 408	98,65 %
		2. PARTICIPANTS	<u>70 000</u>	1,35 %
		Total :	<u>5183408</u>	100 %

Les participants :

Informations provenant du Formulaire de Candidature	Réponses	Nombre de participants		
		Total	Hommes	Femmes
16) Age	u) 16-25	6	3	3
	v) 26-35	9	5	4
	w) 36-45	5	3	2
	x) 46 et plus	0	0	
17) Dans quel environnement évoluent les participants ?	p) Capitale			
	q) Ville régionale			
	r) Zone rurale	20	11	9
18) a) En quelle langue s'expriment le mieux les participants ?	k) Français			
	l) Vernaculaire (précisez) :	20	11	9
23) b) En quelle langue les participants sont-ils alphabétisés ?	k) Français			
	l) Vernaculaire (précisez) :	20	11	9
24) Niveau d'instruction	u) Sans formation			
	v) Primaire	5	0	5
	w) Secondaire/BEPC/Baccalauréat	15	11	4
	x) Enseignement supérieur	0	0	0
25) Les participants ont-ils déjà participé à d'autres formations en création et/ou gestion d'entreprise ?	k) Oui	5	4	1
	l) Non	15	7	8
26) a) Les participants sont-ils déjà dans les affaires ? (sont-ils déjà entrepreneurs ?)	k) Oui	9	4	5
	l) Non	11	7	4
b) Si oui, quelle est leur fonction	p) Propriétaire ou propriétaire gérant	9	4	5
	q) Gérant non-propriétaire			
	r) Employé(e)			
c) Si oui, quelle est leur expérience dans la gestion d'une entreprise	u) Moins d'un an	2	1	1
	v) 1 à 2 ans	5	2	3
	w) 3 à 5 ans	2	1	1
	x) 6 ans ou plus	0	0	1
d) Si non, l'entrepreneur possède-t-il (elle) le potentiel nécessaire pour démarrer son entreprise endéans les 3 mois ?	k) Oui	11	7	4
	l) Non			
31) Type d'entreprise envisagée	ee) Fabrication	8	6	2
	ff) Prestation de service	1	1	0
	gg) Détaillant	1	1	0
	hh) Grossiste	9	3	6
	ii) Exploitant agricole	1	0	1
	jj) Combinaison			
32) Les participants ont-ils réalisés un plan d'affaire ?	u) Jamais			
	v) Dans le cadre de cette formation	20	11	9
	w) Dans le cadre d'une autre formation			
	x) A leur propre initiative			
33) a) Les participants ont-ils eu accès à un financement	k) Oui	6	1	5
	l) Non	3	3	0
b) si oui, quelle est l'origine de leur capital de départ	u) Famille et amis	6	1	5
	v) Mutuelles d'épargne et de Crédit			
	w) Banques			
	x) ONG			

c) quelle est l'origine du fonds de roulement actuel ?	z) Fonds propres	9	4	5
	aa) Famille et amis	2	0	2
	bb) Mutuelles d'épargnes et de Crédit			
	cc) Banques			
	dd) ONG			

34) Nombre d'employés	u) 1 (propriétaire seul)	7	2	5
	v) 2 – 4 (y compris l'entrepreneur)	2	2	0
	w) 5 – 9 (y compris l'entrepreneur)			
	x) 10 ou plus			

Evaluation de l'activité

Notre avis sur le déroulement de la formation :

Ce 3^e séminaire SYB s'est déroulé avec satisfaction et avec la participation des 20 participants retenus dès le module GYBI ; dans une réelle ambiance de joviale et participative
Tout au long du séminaire, les participants ont montré une réelle motivation et un engagement considérable à suivre la formation et mettre en pratique les connaissances et pratiques acquises. Les participations aux échanges sont allés grandissant comparativement au premier module.

L'animation du jeu d'entreprise a été mené dans un réel atmosphère d'entreprise et a connu la participation de tous.

Compte tenu de la célébration de la fête du Ramadan le dernier jour de la formation, nous avons en accord avec la majorité des participants prolongé les séances de la veille (jeudi) en conduisant les discussions portant sur la visite de terrain et le plan d'action ; afin que la matinée serve à l'approfondissement des discussions sur la base des drafts de plan d'action élaborés ; et permettre ainsi aux participants musulman de se rendre à la prière.

Ce vendredi a également été marqué par l'échange d'expérience avec un entrepreneur à succès de la commune d Wum qui a partager ses expériences positives et négatives des affaires et donner encore plus de confiance aux entrepreneurs potentiels en formation.

En ce qui concerne la période terrain, les participants de Wum ont eu moins de temps que ceux d Bali et Kumbo pour la collecte d'informations mais on également bénéficier des conseils et orientations d'un mentor. Malgré la courte durée, avec l'assistance du mentor, les participants ont pu élaborer un plan d'affaire et ainsi élaborer un draft sur les étapes non encore animées en séances.

La 2^e phase de la formation a consisté en des discussions sur les étapes financières du plan d'affaire, une assistance individuelle et à la fin des présentations individuelles des plan d'affaires élaborés.

Des aspects négatifs ont été relevés par les participants au cours de la formation. Il s'est agit de cas de désordre, d'absences.

La majeure difficulté rencontrée a été les changements du lieu de formation (entre la salle de conférence et la librairie de la commune) en raison de réunions devant se tenir dans la salle de conférence. Ceci ayant entraîné des retards dans le début des séances.

Les étapes suivantes

les étapes suivantes pour les participants :

- **Finaliser leur plan d'affaire**
- **Mobiliser les ressources nécessaire au démarrage de l'entreprise**

Etape suivante pour les meilleurs :

- **Bénéficier d'un appui (financement) du TC-RAM Project pour le démarrage de l'activité.**

Les recommandations

- **Encourager le TC-RAM à faire large echo des activités développées dans la commune de Wum auprès des autres organismes partenaires en activités dans la région; afin de susciter une plus large appropriation.**
- **Maintenir la collaboration entre les formateurs, l'équipe TC-RAM, le mentor et les participants pour des actions communes de suivi. Et encourager l'initiative des participants à mettre sur pied une association des jeunes entrepreneurs en vue de se réunir afin d'échanger sur les difficultés rencontrées sur le terrain et des thématiques qui leur permettraient de faire grandir leurs futures activités.**
- **Organiser plus de séminaires à la création d'entreprise, dans la commune de Wum et les localités environnantes afin de faire plus de bénéficiaires et contribuer à la réduction de la pauvreté par la création de micros entreprises.**
-

LES ANNEXES

- 26. Expectations from the participants for the workshop
- 27. List of GYBI Wum participants
- 28. Workshop detail Programme
- 29. Synthesis of the final evaluations
- 30. Daily evaluation (day 1, 3 & 7)

Attentes des participants *(En Anglais)*

Il s'agit des attentes exprimées par les participants en début du séminaire

- Have more knowledge on my business idea
- How to know my customers' desire
- How to make a business plan
- Know the aims of starting a particular chosen business
- How to be competitive
- How to calculate my profit
- How to be kind with customers
- How to get in contact with my customers and maintain them
- To be self – confident
- To be prosperous and pragmatic
- Acquire more knowledge on my equipment and how to start my business
- How to manage risks

- How to overcome weaknesses and threats to gain more opportunities
- How to manage time
- Have managerial skills
- How to raise capital
- How to know the income and outcome of my business

SYB PARTICIPANTS LIST : WUM COUNCIL

N°	NAME	GENDE R	AGE	Residence	Téléphone
1	GHONG CELESTINE GHONG	F	23	WANDOW VILLAGE	77 66 43 62
2	AMUAM BEATRICE	F	27	ZONGKWO	75 96 97 17
3	FOY ERNESTINE SIH	F	35	ZONGKWO	75 95 63 28
4	ATTIA KEVINE EBUA	M	34	MILE 50 WUM	77 82 77 21
5	AKALA GENESIS BANG	M	33	AGUKKI MILE 37	79 83 52 82
6	FEIKEI EZCHIEL ETTIA	M	36	ZONGKWO	74 62 88 30
7	EWO DEBORAH NJUH	F	43	KESU	77 20 02 70
8	NJUKWE CELESTINE NJI	M	42	MACHA	99 55 74 89
9	MVO MERCY MBONG	F	31	ZONGEFU	75 72 58 73
10	HABUBAKAR SHEHU GARBA	M	27	HAUSA QUARTER	94 25 91 23
11	FU – UH JAMES	M	19	AGHEM	76 21 28 93
12	KITOH JOSEPHINE NEZHI	F	21	COURT YARD WUM	74 37 49 41
13	MUHAMMAN NASIRU SHEHU	M	23	HAUSA QUARTER	96 92 43 86
14	ATEGHA SIMON ENAH	M	38	KESU - AGHEM	77 64 20 98
15	GHONG BEATRICE MBONG	F	32	WANANGWEN	75 98 95 91
16	KUM ELVIS NTAM	M	23	ZONGHOFU	76 16 28 19
17	KULU CHARLES MUA	M	30	WUM 3 CORNERS	77 43 90 47
18	KUM PAUL GHONG	M	28	WANANGWEN	79 90 71 97
19	KUBWUEI NTSUNG MUAM	F	23	BU-ROAD	94 58 56 47
20	KUM WINIFRED EWO	F	42	KESU PALACE	96 38 64 64

LISTE DES PARTCICPANTS ET DES IDEES D'ENTREPRISE : Wum Council

N°	NAME	GENDER	AGE	BUSINESS IDEA
1	GHONG CELESTINE GHONG	F	23	Palm oil and ground nut retailing
2	AMUAM BEATRICE	F	27	Palm oil retailing
3	FOY ERNESTINE SIH	F	35	Poultry
4	ATTIA KEVINE EBUA	M	34	A restaurant
5	AKALA GENESIS BANG	M	33	A bakery (bread production)
6	FEIKEI EZCHIEL ETTIA	M	36	Poultry farming
7	EWO DEBORAH NJUH	F	43	Farming and selling pepper
8	NJUKWE CELESTINE NJI	M	42	A fabric in town
9	MVO MERCY MBONG	F	31	Selling timber
10	HABUBAKAR SHEHU GARBA	M	27	Cattle fattening and reproduction to retail
11	FU – UH JAMES	M	19	Njansa and Egusi supply in wholesaling
12	KITOH JOSEPHINE NEZHI	F	21	Retailing food stuff
13	MUHAMMAN NASIRU SHEHU	M	23	Cattle trading and drugs
14	ATEGHA SIMON ENAH	M	38	Poultry farming
15	GHONG BEATRICE MBONG	F	32	A cold store retailing fresh fish
16	KUM ELVIS NTAM	M	23	Rearing pigs
17	KULU CHARLES MUA	M	30	Retailing water in the quarter
18	KUM PAUL GHONG	M	28	Funeral services provision
19	KUBWUEI NTSUNG MUAM	F	23	Mixed cropping (cassava, cocoyam,

				potatoes)
20	KUM WINIFRED EWO	F	42	Supplying dry fish in the community

SYNTHESE DE L'EVALUATION FINALE DU 09 DECEMBRE 2009

Nom et localisation du séminaire : SYB N°3 *Hall Conference of the Wum Council*

Nombre de participants :

20

<i>questions</i>	<i>cotes</i>	<i>résultats</i> (cotes x réponses)	<i>score</i> (somme résultats / nombre de participants)	<i>analyse</i>
1 Do you think that this seminar has covered the topics important to start your business?	3 2 1	3 x 20 = 60	60 / 20 = 3	Bonne adéquation du séminaire aux besoins des participants
2 Did the seminar cover the topics you expected to be covered before the seminar started?	3 2 1	3 x 19 = 57 2 x 1 = 2	59 / 20 = 2.95	Les thèmes et sujets couverts ont permis de combler presque toutes les attentes des participants.
3. Do you think that you can finish and present your Business Plan with confidence now?	3 2 1	3 x 18 = 54 2 x 2 = 4.	59 / 20 = 2.95	Les participants ont perçu la logique d'élaboration d'un plan d'affaire
4. Were you able to share your experiences and queries with other participants during the seminar?	3 2 1	3 x 20 = 60	60 / 20 = 3	Bonne utilisation de la méthodologie participative et bonne gestion du groupe par les formateur
5. What do you think about the length of the seminar?	3 2 1	3 x 14 = 42 2 x 6 = 12	54 / 20 = 2.7	Assez bonne gestion du temps au cours du séminaire suivant le niveau de compréhension des participants.
6. Will you be able to use the knowledge you gained and the SYB manuals without further assistance?	3 2 1	3 x 17 = 51 2 x 2 = 4. 1 x 1 = 1	56 / 20 = 2.8	La plupart des participants sont à mesure de faire bon usage des manuels afin de développer plusieurs activités.
7. What do you think about the classroom and the services provided during the seminar?	3 2 1	3 x 16 = 48. 2 x 4 = 8.	56 / 20 = 2.8	Bonne appréciation d'ensembles des services offerts
8. The approach used for the seminar, was it adapt to your training needs?	3 2 1	3 x 18 = 54. 2 x 2 = 4.	58 / 20 = 2.9	Les formateurs ont su adapter la formation (les thèmes) au niveau des participants
Total scores			23.1	
Score global (addition des scores / 8)		23,1 / 8 = 2,89 Bonne appréciation générale du séminaire par les participants		

SYB Module: Participants Daily Evaluations

Day 1: 24th November 2009

What I Liked:

- I enjoyed everything we learnt today
- AI was well
- The new topic "Marketing plan" and its strategies. I liked the fun we had together; in fact all was fine
- The way my trainer explained the way of starting a business
- I liked the way we discuss our marketing plan and understood it
- The food we ate this morning, I liked the flavor and taste
- I liked the manuals they distributed to us today; when one goes through it he/ she understand everything you have been thought.
- I liked all the topics of the day
- I like the 2nd part of this seminar. There are a lot pf refreshing and fruitful things as far as business is concern
- I like the training to continue; even with some dash days I never expected I will reach at this level
- The way discipline was place, chicken is now slaughtered by a Muslim
- The lesson of today cause it remind me definition of market and marketing
- I am a participant of the 2bd phase and want to continue

What I Learnt:

- I have learnt to make a business plan
- How to do promotion 2
- I learnt how to determine prices of my product when I'm into business, how to promote my business and to publicize for customers to take interest and probably buy.
- How I can analyze my own business, the marketing plan
- I've learnt marketing plan and how to fix price
- Publicity and promotion, but I really enjoyed the 4 Ps.
- I have learnt what is business plan and its objectives
- I learnt about the publicity and advertisement of my business
- How to identify customers in my business
- Marketing and market research
- The characteristics of a good entrepreneur, how to carry a market research
- The importance of the 4 Ps of the marketing plan
- I learnt about the contents of business plan , how to fill a form about my business idea

What I did not liked:

- Everything was good to me and I enjoyed being part of it
- I'm too old to be dancing
- Day after day I will repeat again the fact that what I did not liked will always be an understatement
- The way we take a lot of time to discuss things that are not of use
- Nothing
- I did not liked people sleeping in class
- It's how phones distract people in class and there is no sanctions for that as we agreed
- The service was not happy.
- The way some people behave when food is concern; all of us are equals
- People to be talking at the same time when the trainer is giving a lesson

What I did not understand:

- I'm happy in the near future I will make a difference because I understood everything
- It was too difficult not to understand
- I understood everything , especially the fact that the sleepy habit I usually had didn't catch up with me today; which could have derailed my understanding ability
- Market research
- How to identify customers
- During the start I could not understand the objective of this seminar, but later I got into it with all my mind
- Why people do not off their phones when class is well going on

My suggestions:

- We keep on moving on at this pace for better understanding. Thanks
- Keep the show lively
- Let me be successful till the end of the workshop
- Please Miss Aurelie, you are not still pretty when you are angry; but don't get angry no matter the situation
- To have a lot of opportunities to learn again
- We should understand our self
- At the end no one should have a problem
- If there is sanctions for phone calls let us know because some of us are missing important calls
- All trainees should be moved as the began and continue till the end . The trainer is moving thous her efforts. God bless all
- We should be concentrated like at the beginning of the seminar I order to achieve our objectives
- Many questions should be given in groups

Day 3: 26th November 2009**What I Liked:**

- Everything and everyone's participation was splendid, I liked that
- The way arrangement have been made for Sallah celebration
- The manner in which the trainers approached us. I also enjoyed the food prepared by the trainees of COIC Wum
- The game we played today
- The exchange of views with the man of taxation
- The initiative that was done for us to know about taxes
- The lessons, the way everybody was asking questions to treasurer of Wum Council, and I also liked the way he responded
- Almost everything
- The way the seminar began with the massive participation between the trainers and trainees
- The workshop because it was lively
- The way the resource person talk to us about taxes
- I have always like everything in the seminar
- I enjoy the seminar and its advantages there off

What I Learn:

- I have learnt about the different forms of business

- The vision of a successful entrepreneur
- The various form of business: sole proprietorship, partnership, limited company, cooperative.
- The game we learnt today: it teaches me how to do things.
- The field visit made to develop idea
- We have two main taxes: direct and indirect
- How to select my staff
- Legal responsibilities
- Learnt about GROWTH
- The objective of the staff, action plan; in fact all of the day
- The importance of field visit
- How to select my staff and also how to draw an action plan for field visit
- Always listen to advices
- The main objective of investment
- To be very honest when undertaking any business transaction

What I did not liked:

- The day was marvelous
- The way women are not participating like men. The way others are making noise
- My neighbor is too noisy
- I was contented
- The cycle game they almost break my wrest
- I was really impressed with everything today
- The time we closed
- The reason one of our trainee missed an important class because of an unforeseen circumstances
-

What I did not understand:

- Then I don't know my reason for being here if I say I didn't understand anything at all
- I didn't understood now about action plan
- Whether ILO will be coming with you the same day or the last day
- I was filled with all so nothing was wrong
- I didn't really understood about the action plan table because by then my mind was already at home
- I understood everything
-

My suggestions:

- We keep the good work and full participation that we need to really elaborate about creating an Association to strengthen and consolidate the unity and all participants known as Gillema Business Association with our trainers as patrons and matrons.
- Next time people should be punish when they come late
- Let keep up this way
- We should go through the action plan again
- We should be put in group during some activities as usual
- Should be interesting and functional as usual
- Our trainers should live on Sunday so that we can have a full day tomorrow
- The number of days for field visit be clearly defined
- Our workshop tomorrow should be interesting as that of today
- The 20 trainees should maintain courage and finally be successful in the last phase of the workshop

- Continue with the same method of teaching
- Keep up! I'm a good business man ready to creat surprises.

Day 7: 9th December 2009

What I Liked:

- The various ways participants presented their business plan
- The way the trainees were trying to summarize the business idea
- Everything
- How others presented in pidgin
- The way I did my presentation
- I enjoyed this seminar all through this period and I'm convinced to do my best to put it into practice
- The way presentations were well digested
- We have successfully come to a end of the seminar without major problems and the way ILO representative were asking questions.
- The method our trainer Mr Gilles explained and elaborated much on the sales and costs plan and cash flow form. I liked the way trainees defended themselves as business entrepreneurs
- I liked the workshop because it was lively.

What I Learn:

- Various business strategies from the experiences of participants
- How to summarize your business idea
- To talk in front of people without nursing fear
- When you want to do your presentation you should be brief
- How to prepare my cash flow plan
- What I can do now in my business plan
- How to make my costing
- How to stand in front of people and express myself
- I have better understood the lessons and everything there in
- Even in business some person will not know how to manage time because they have not mention time in their sales
- How to improve on how to speak to the audience
- I have know how to be a successful entrepreneur
- To be bowl and talk to your trainer to prove your wealth as far as time workshop is concern
- How to modify my business idea
-

What I did not liked:

- The workshop was very extra today; so everything was good.
- Others interrupted when some trainee were presenting
- Everything was fine and took the best of my attention
- The way participants managed the time scheduled i.e talking above 5minutes
- The way brothers and sisters are worrying other in talking
- I learnt so much on sales and costs plan and also on cash flow plan

What I did not understand:

- All is well
- Here it will be an over statement if I say I didn't understood
-

My suggestions:

- ILO please train more entrepreneurs in Wum. It's a fast growing town.
- ILo should organize more training again so as to gain more knowledge and reduce poverty in this country
- Such training should increased
- They should help us with money to start our business
- ILO should keep this type of workshops twice a year even without grants
- I need enough refresher courses in a quarterly basis. Thank you our trainers for this marvelous impact of business idea
- After this workshop each and everyone should realize his business idea through the support of ILO" please we need you most"
- All should thank our trainers for the grant support they have us
- The training should not stop today. Wish to have it more of such workshops to increase my skills more and more
- ILO should assist morally and also financially
- We should start our business for this week

ANNEXE 10: Contenu intégral de l'Article paru dans le Journal The POST le 20 Novembre 2009

ILO Trains Micro Entrepreneurs on Business Skills Friday, November 20, 2009

By Chris Mbunwe

As part of its priority intervention, the International Labour Office, ILO, has committed itself to supporting the government of Cameroon in the promotion of decent work for poverty reduction in communities vulnerable to child trafficking in Cameroon with funding from the Dutch Cooperation Programme. This project is part of the implementation of Decent Work Country Programme (DWCP) in Cameroon, formulated in May 2007 and one of its priorities is to create decent work for youths, women and vulnerable groups.



ILO trainer Gilles Lewat arms folded pose with Micro entrepreneurs

The project covers three towns in the Northwest Region, Bali, Kumbo and Wum, with the aim of increasing revenue opportunities in communities vulnerable to trafficking in children. Speaking to The Post, the National Expert for Local Economic Development Entrepreneurship and Micro-finance of the project, Jean Baptiste Kamdem Kouagang, said his project will support councils and other local actors in promoting Local Economic Development (LED) to reduce the vulnerability that leads to child trafficking.

The target groups are Mbororo communities, women, abandoned children, street children, the disabled and children exposed to hazardous work, orphans and victims of HIV/AIDS as well as families living in conditions of extreme poverty. The Project No. CMR/06/50 NET, centers on poverty reduction in communities susceptible to child trafficking through promotion of decent work in Cameroon (TC-RAM). Kamdem said in order to encourage entrepreneurship in Bali, Kumbo and Wum, the ILO project is investing in training micro-entrepreneurs using "Start and Improve Your Business (SIYB) tools which began last October to end this November.

This involves two modules, Generate Your Business Idea (GYBI) and Start Your Business (SYB) which allow sixty youths in the project area to draw up and finalize their business plans.

According to Kamdem, there are a lot of companies that do not survive because they do not find the necessary resources and appropriate assistance. As diverse as the methods and support structures are, they are not always effective as expected by micro- entrepreneurs.

That is why another important aspect of the training which has to guarantee sustainability is mentoring of the newly trained micro-entrepreneurs who are in the process of creating their own micro-enterprises. Kamdem said through business mentoring, a micro-entrepreneur is assured of receiving the support of a counselor in business management in order to assist in decision making and in implementing its plan of action.

"There is evidence that mentoring helps new micro-entrepreneurs to quickly develop good management skills and at the same time ensure the survival or even the growth of the business," said Kamdem. During the various workshops in Bali, Kumbo and Wum, the resource persons; Gilles Lewat and Aurelie Majo expressed satisfaction with the collaboration given them by the Mayors and local administration.

In an interview with The Post, two participants Jenabo Abu and Lomah Nyongbella said they were thankful to ILO and its partners for coming to their rescue. They promised to put to use the skills acquired to succeed in running their own business thereby eradicating poverty. ILO shortlisted three organizations; SHUMAS, COIC and "Make it for Africa" to provide mentoring in this project.
