

RAPPORT D'ACTIVITE 002 /RPF-HK/2/18

SUR LE RENFORCEMENT DES CAPACITES DES MEMBRES

Formation en education financiere avec la Wallonie Bruxelles



FORMATION DES FEMMES ENTREPRENEURS

La femme étant la force motrice de l'économie sociale des communautés, nous avons mis en œuvre le programme de formation et de mentorat (coaching), un programme du projet global du REPAFE, nommé « POUR UN ENTREPRENEURIAT FEMININ PERENNE» programme qui vise l'autonomisation économique de la femme par les renforcement de ses capacités entrepreneuriales.

Après l'identification des femmes entrepreneurs membres de notre structure, et devant être accompagnées par le programme, nous les avons soumises à un exercice sur l'Auto Diagnostic Assisté (ADAB) afin que nous puissions nous enquérir des problèmes à la base de leurs difficultés à développer leurs activités ; cela pour nous permettre de bien planifier nos interventions auprès des CIBLES.

Après diagnostic, il s'est dégagé les besoins en formations et en coaching, la première dans la série c'est la formation en éducation financière.

La Wallonie Bruxelles Internationale, après contact et plaidoyer, a consenti à contribuer largement à cette activité importante pour les femmes en apportant son appui financier non négligeable au budget de cette formation.

25 femmes ont été sélectionnées entrepreneurs et leaders des associations féminines ont suivi cette formation en Education financière, qui s'est tenue à Lubumbashi, pendant trois jours, du 06 Au 08 Février 2018, de 9h à 13h, en la salle E'many plazza dans la commune Lubumbashi.

Démarrée le mardi 04 / 02/2018 à 9 H00,

Le premier jour était marqué par 3 temps forts :

1. L'introduction de la formation, par la Coordinatrice Générale du REPAFE et Maître Formatrice Madame Aimée MANYONG,
2. L'adresse de Madame Annie KABEYA, représentante de la Wallonie Bruxelles Internationale dans la province du Haut Katanga ;
3. La Recolte des attentes des participantes par la Formatrice Matthieu KABENA.

Après la prière faite pour recommander le programme de formation à Dieu, la coordinatrice Générale du REPAFE a présenté l'ossature de la formation en éducation financière, le calendrier de la formation et L'équipe des formateurs qui animeront la formation.

L'approche choisie est la méthode andragogique.

4 Modules de formation en 3 jours :

1. LA GESTION BUDGETAIRE, : 1^{er} jour ;
2. L'EPARGNE, 2^{eme} jour ;
3. LE CREDIT ET
4. LA NEGOCIATION FINANCIERE, le 3^{eme} jour

3 Formateurs travailleront pendant le déroulement de la formation.

1. Mr. Isaac MUKOKA
2. Mme Julie TSHILANDA
3. Mme Matthieu KABENA

Sous la supervision du maitre formateur, Aimée MANYONG.

NB : 1 formateur désigné principal anime le module du jour avec 2 binômes. La représentante de la Wallonie Bruxelles International a circonscrit le cadre de ce partenariat et a expliqué la quintessence du partenariat entre sa structure et la RDC dans le programme de développement par l'appui aux différentes organisations.

Ensuite s'est suivi la récolte des attentes et des craintes des participantes concernant la session de formation, L'élaboration d'un modus vivendi (règlement intérieur) durant les 3 jours de formation, la désignation de la cheftaine pour la gestion de l'équipe.

Mme la maitre formatrice a présenté les objectifs du 1^{er} Module : LA GESTION BUDGETAIRE, qui sont :

1. Se fixer des buts financiers;
2. Examiner la gestion de votre argent;
3. Décrire l'importance d'un budget;
4. Faire un budget;
5. Prendre des décisions pour les dépenses;
6. Rester dans les limites de votre budget;

Suivre quotidiennement vos revenus et vos dépenses ;

Ce module consiste à pour but d'amener les apprenants à explorer les causes des pressions financières, se fixer des buts financiers et expliquer comment les atteindre; Décrire ce qu'est un plan financier et comment il aide à atteindre un bien-être financier;

décrire les étapes pour créer un budget, Faire un budget, donner des conseils sur la manière de respecter un budget et Identifier ce qui est nouveau dans la budgétisation .

:Cette présentation a conduit directement les participantes a la pause café de 20 minutes, soit de 11h45 a 10h05.

La formation a repris a 10h10 avec le développement des 3 dernières séances des objectifs du module et des exercices pratiques . La journée s'est clôturée par la pause déjeuner a 14h 45 .

Ce module a démontré le but de l'élaboration d' un budget, les étapes a respecter ainsi que le contrôle de ses dépenses , planifier la diversification des sources de revenus pour une gestion rationnelle de nos revenus

DEUXIEME JOUR :

La deuxième journée de formation a commence à 8 h30 et s'ouvre par une prière de 5min,

Le Formateur Isaac Mukoka introduit le module du jour, intitulé l'épargne qui a 9 seances qui sont :

- 1) L'épargne : Qu'est-ce que c'est et pourquoi épargner ?
- 2) Fixer des objectifs d'épargne
- 3) Augmenter votre épargne
- 4) Épargner pour les urgences
- 5) Décider la manière d'épargner
- 6) Comparer les services d'épargne
- 7) Sélectionner les produits d'épargne
- 8) Rencontrer les prestataires de services d'épargne
- 9) Faire un plan d'épargne

Assiste par les binomes Julie TSHILANDA et Matthieu Kabena.

Cette journee etait riche en decouvertes et partage des strategies d'épargne . les participantes ont exprime leur deception d'avoir gaspille les opportynites d'épargnet des petites sommes q'ielles negligealet et ont decide en fin de la jiurnee d'augmenter leur epargne et de le faire regulierement selon le plan d'épargne qu'elles aurot elaboré.

L'objectif de ce module est d'aider les participants à reconnaître l'importance de l'épargne, à apprendre comment et où épargner, et à faire un plan d'épargne..

TROISIEME JOUR

Deux modules ont été développés à tour de rôle : Le crédit, et la négociation financière. Le module parlant du crédit : module animé par les formateurs Matthieu Kabena et Isaac Mukoka, a démystifié le concept crédit qui, selon l'entendement des participantes était une malédiction car, une fois contracté, vous ne vous en sortirez pas et vous y laissez vos biens donnés en gage. Le dénouement se situe au niveau de Mon argent et l'argent des autres : gérer la différence ;

1. Les bons prêts/ les mauvais prêts;
2. Les choix pour emprunter;
3. Combien des dettes pouvez-vous vous permettre;
4. La défaillance: qu'est-ce que c'est et comment arrive-t-elle?
5. Danger du surendettement et du défaut de paiement;
6. Prendre le contrôle de ses dettes
7. Passer en revue ce que vous aviez appris l'emprunt.
- 8.

L'objectif de ce module est en fait d'aider les participants à gérer leurs dettes.

Quant au module sur les négociations financières a été donné par Julie Tshilanda qui porte sur : Droits et responsabilités des consommateurs; condensés dans deux séances :

1. Obtention de la meilleure offre financière
2. Mener des négociations financières ;

L'objectif de ce module est d'aider les participants à comprendre comment mener des négociations financières efficaces afin de pouvoir conclure des accords sur des sujets financiers et autres, en ayant conscience de leurs droits et responsabilités pour éviter le surendettement ou la faillite ; .

La pause café a été observée à 11 h00 et le repas à 14 h00.

CONCLUSION

A la clôture, nous avons repassé les attentes des participantes formulées le 1^{er} jour :

Les attentes ont été satisfaites et les craintes non fondées car la formation est allée au-delà des attentes et les participantes ainsi que les formateurs ont

travaille dans un climat conviviale. Une brochure reprenant les modules dispensés a été remise à chacune comme support pour continuer l'apprentissage et au besoin restituer aux membres pour celles qui sont présidentes des associations et plates formes des femmes.

RECOMMANDATIONS DES PARTICIPANTES

- organiser un coaching pour leur permettre de bien gérer les acquis de la formation ;
- que la WBI continue à appuyer leurs formations pour les outiller d'avantage avec d'autres modules du genre (Formation en techniques du commerce, outils de gestion)

Isaac MUKOKA

Secrétaire exécutif REPAFE