

COMPTE RENDU DE L'ATELIER DE FORMATION DES UTILISATEURS DES RESSOURCES NATURELLES DU PAPN ATOUR DU LAC RWIHINDA POUR UNE GESTION RATIONNELLE : CAS DES ARTISANS.

En date du 5 octobre 2023, il a été organisé à l'Hôtel Royal à Kirundo un atelier de formation des artisans vivant autour du lac Rwihinda.

Dans son mot introductif, Monsieur BUKURU Désiré, responsable Technique du Projet PAAPID, a d'abord souhaité la bienvenue aux participants d'avoir répondu présent à l'invitation malgré leurs multiples occupations. Il a ensuite fait passer en revue les objectifs du projet PAAPID. Il a fait savoir que cet atelier est tenu dans l'optique de renforcer les capacités des utilisateurs des ressources naturelles du PAPN autour du Lac Rwihinda pour une gestion rationnelle spécifiquement relatives à l'artisanat. Il les a exhortés de bien suivre la formation et de tirer les meilleures pratiques permettant une gestion durable de ressources importantes pour le bien-être humain et pour le développement des communautés.

Après ce mot de bienvenu, il a invité les participants à la photo de famille avant de passer la parole à Monsieur NIKIZA Alexis, personne ressource, pour assurer ladite formation.



Photo 1 : Photo de famille

Prenant la parole, Monsieur NIKIZA Alexis a rappelé aux participants l'objectif principal de cette formation afin qu'ils puissent promouvoir leurs savoir et savoir-faire qui leur permettront de diversifier leurs sources de revenus à travers la production des objets artisanaux à base des ressources naturelles locales.

Les objectifs spécifiques sont de :

- identifier les produits artisanaux phares susceptibles d'être fabriqués,

- former les artisans riverains du lac Rwihinda sur la fabrication des produits artisanaux à base des déchets plastiques et végétaux et ;
- faciliter la commercialisation des produits artisanaux fabriqués.



Photo 2 : Déroulement de la formation

Par définition, l'artisanat est un métier professionnel de production, de transformation, de réparation ou de prestation de service.

L'alimentation, la production, le bâtiment et services sont les 4 catégories principales du secteur des métiers.

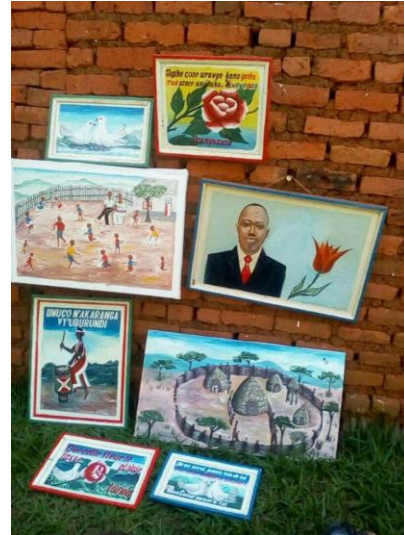
Alimentation : Boulangerie-pâtisserie, Conservation et transformation de fruits et légumes et autres produits alimentaires.

Fabrication : articles textiles, articles de sport, de jeux et de jouer instruments de musique, bijouterie, matières plastiques et matériaux de construction, Fabrication de vêtements en cuir, Récupération, Travail du bois, Travail du cuir et fabrication de chaussures.

Services : Transports (Taxi, Ambulancier), Réparations (Cordonnier), Coiffure Blanchisserie, Soins à la personne, Photographie,

Les photos suivantes montrent les modèles des produits artisanaux phares Susceptibles d'être fabriqués à base des végétaux, de carton et d'argile.





Les produits artisanaux phares susceptibles d'être fabriqués à base des ressources naturelles

En guise d'exercices pour permettre les échanges et la participation des personnes en formation, le formateur a posé les questions suivantes :

1. Quels sont les ressources naturelles utilisés pour fabriquer vos articles d'art ?
2. Que faut-il faire pour pérenniser ces ressources afin de les exploiter durablement ?

Il a ensuite parlé de l'accès au marché. Sur ce point, il a indiqué que pour évaluer la place idéale d'écouler les produits, on doit se poser les questions suivantes :

- Quelles sont les places et les marchés qui sont opportuns pour la vente de nos produits manufacturés ?
- Quels sont les événements de promotion de produits organisés dans notre région ?
- Existe-t-il un centre artisanal dans notre entourage ?
- Quelles sont les personnes à contacter pour vendre nos produits dans les grands marchés du pays (Ngozi, Gitega, Bujumbura pour le présent) ?
- Existe-il des places qui accueillent des touristes ? etc.

Pour publier les articles, il faut savoir la clientèle et leurs besoins. Pour le développement du commerce, il faut savoir ce qu'il faut faire pour les attirer, le prix satisfaisant pour la vente de vos produits, savoir les concurrents et se distinguer d'eux pour attirer plus de clients vers vous, mais aussi les facilités à faire pour que les clients accèdent facilement à vos produits. Les clients doivent être pris avec soin, votre marketing satisfaisant, les incite à votre publication pour avoir plus de clients.

Il a fait savoir que le marketing est centré sur quatre piliers qui permettent de déterminer une stratégie de vente des produits et développer l'activité. Ces piliers concernent : les produits manufacturés, la place d'exposition (de vente), les prix de vente et le marketing.

Dans le métier d'artisanat, il est important de différencier les concurrents pour les clients afin d'offrir les produits de bonnes qualités : En proposant de nouveaux modèles inédits.

Lors de l'établissement de prix de vente d'un bien ou d'un service, la connaissance de la relation entre le coût, le prix de vente et le bénéfice est une donnée incontournable. A cela, il a essayé de clarifier ces notions. Prix de vente : prix auquel vous vendez votre produit à votre client, Coût de revient : Coût pour la fabrication du produit et Bénéfices = Prix de vente – Coût de revient. Pour fixer un prix, il faut tenir compte du coût de revient, des limites de vente acceptées par les clients et des prix de vos concurrents.

A l'issue de cette formation, des échanges ont eu lieu qui ont abouti à la formulation des recommandations suivantes :

- Mise en place d'une coopérative de coordination des groupements des artisans vivants en milieu riverain du Lac Rwihinda ;
- Signer un mémorandum d'entente entre l'OBPE et cette coopérative des artisans pour améliorer la gestion du PAPN, l'assainissement et faciliter l'accès au marché d'écoulement à travers l'accès à la salle d'exposition de l'infrastructures d'accueil touristique en cours de préparation ;
- Renforcer les capacités de la jeune coopérative à la dynamique de groupe et à la diversification des articles ;
- Assurer le suivi et l'accompagnement de ces communautés et les connecter sur le marché des produits artisanaux.



Intervention des participants

L'atelier qui avait débuté à 8h32' a été clôturé à 15h05' par le responsable technique du PAAPID par un mot de satisfaction et de remerciement aux participants pour leur participation fructueuse et au Formateur qui a assuré une formation riche éclairant les participants à des bonnes pratiques de valorisation des ressources naturelles du lac Rwihinda de manière durable.

Rapporteur

MASABO Onesphore

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Masabo Onesphore". The signature is stylized and includes a horizontal line above the main text.

Annexe : Liste des présences :



Atelier de Formation des Utilisateurs des Ressources Naturelles du PAPN
autour du Lac Rwihinda pour une gestion Rationnelle
Agri-Eleveurs, Apiculteurs, Pêcheurs, Artisans et Tradipraticiens

Kirundo, le 5^{me} /2023

Liste des présences

N°	Nom et prénom	Provenance	Fonction	Tél	Signature
1	NIKIZA Alexis	Byumba	Formateur	+257799266	
2	MASABA Oweyphor	Boji	cadre SBPE	79683311	
3	NTASHAVU Sindona	Bya	Conseiller/Communication	79920601	
4	NTASHAVU Alphonse	Kirundo	Journaliste	69643514	
5	KARUNDA Gilbert	Kirundo	Journaliste	62135196	
6	BIZIMANA Daniel	Kirundo	Ingénieur Communal	69955369	
7	TUYINWAZARE Arman	Kirundo	Artiste peintre et Sculpteur	69 682919	
8	NKUNWANABAKI Melitine	Kirundo	Vannerie	68868272	
9	KIRIMBERE Jean Claude	Kirundo	Artiste Peintre Decorateur	68422103	
10	NDUWATEW Christophe	Kirundo	Artiste. photo et song	67462626	
11	HASHAZIMKA Imende	KIRUNDO	poterie	—	
12	NKERAMIHIGO	KIRUNDO	poterie	—	
13	IRADUKUNDA ERIC	KIRUNDO	poterie	65435559	



Atelier de Formation des Utilisateurs des Ressources Naturelles du PAPN
autour du Lac Rwihinda pour une gestion Rationnelle
Agri-Eleveurs, Apiculteurs, Pêcheurs, Artisans et Tradipraticiens

Kirundo, le 5/10/2023

Liste des présences

N°	Nom et prénom	Provenance	Fonction	Tél	Signature
14	KABEZA Gomathile	Kodo	Kujisha (imboho, ibamba)	69391 107	
15	Eméline Mshimirimana	Kirundo	Kujisha, in boho (in ibamba)	62938 173	
16	KARENZO Yvone	Kirundo	KUDESA NI Kujisha	69652535	
17	Mami Matnyu FREDIANE	Kirundo	J Nko ko Kujisha	62.49.6797	
18	Mutoni Ririki	Kodo	Artiste Peintre	69735383	
19	MANARIZU Biométe	Kodo	OBPR/PAPN	79910109	
20	NTAKISE Flavia	Buja	Ass. Financière	69 83 614	
21	BUKURU Léonie	Buja	Ujeshi & CIE Resp. Tech. PAPN	79420246	
22	Mshimirimana Florent	Buja	chauffeur	68296 740	
23	NIMENYA Janvier	Kirundo	KUJISHA	-	