

# Contribution de la SNV Cameroun au developpement des chaines de valeurs des produits forestiers non ligneux



**Raoul Nguoko**  
**SNV Cameroun**

## Contexte de l'exploitation des PFNL

- Très forte demande nationale, sous-régionale, internationale (Yaoundé, Douala, Nigéria, Gabon, Guinée Equatoriale France, Afrique du Sud)
- Chaines de commercialisation peu structurées et informelles
- Déphasage des prix entre les marchés et les zones de production
- Marchés ne sont pas équitables
- Absence des informations sur les produits et les prix et sur la disponibilité tant au niveau des marchés que des bassins de production
- Ressources faiblement exploitées avec un materiel rudimentaire
- Contribue à la securité alimentaire, pharmacopée traditionnelle et à d'autres besoins quotidiens des populations (droit d'usage)
- Cadre legal pas adapté au developpement des filieres



## La logique d'intervention

- PFNL: 80% des connaissances et performances des acteurs sont similaires et s'appliquent sur tous les produits (production, accès au marché, capacité de négociation, gestion des revenus )
- Un seul produit ne peut assurer les revenus durables pour les populations
- Le développement d'une chaîne de valeur (plusieurs produits): l'expérience d'une filière s'applique à une autre
- La disponibilité de l'information sur les opportunités des filières pour plus d'équité entre les acteurs



Title

3

# Valoriser le potentiel existant pour plus de revenus

Une gamme de produits

- Mangue sauvage (*Irvingia Sp.*)
- Ebaye (*Pentachletra macrophylla*)
- Njangsang (*Ricinodendron heudelottii*)
- Mushroom
- Miel
- Gnetum



## Nos partenaires

- FAO, CIFOR, ICRAF: Projet FAO 408
- CTB/ AGEFO, PADES
- INADES Formation: Appui aux minorités
- CTFC
- Services techniques de l'Etat
- Secteur privé, Medias, ONG locales

# Renforcement des capacités pour appropriation et durabilité

- 41 Petites et moyennes entreprises forestières
- Minorités pygmées et groupes de femmes
- Les organisations de la sociétés civile et services déconcentrés de l'Etat
- Impacts: Production, revenus et emplois



## Impacts: Amelioration de la production des PFNL

- Développement d'une machine à fendre les amandes de la mangue sauvage : productibilité et sécurité assurée
- Plus de 400 PME utilisent la machine pour produire la mangue sauvage
- Mise en place d'un système de commercialisation des machines
- Methode de production efficace du njangsang: De la methode de cuisson prolongée (2 jours) à la technique des ecartis de temperature (4h)
- Collecte, stockage et vente des champignons comestibles



## Promouvoir l'apiculture (Nord Ouest)

Plus de 20 000 apiculteurs organisés en coopératives, GIC et associations

Contribution à la conservation de la biodiversité

Plus de 600 000 ruches soit 70 ruches par apiculteurs

En moyenne 3 millions de litres de miel produits par an pour un revenu annuel de 4,5 million \$ (2009-2010)

Une organisation exporte vers UE (GIC espoir)



## Techniques de conservation des PFNL

Les producteurs Baka peuvent maintenant produire et stocker les PFNL pour les ventes groupées plus rentables et même faire des spéculations

La qualité de produits des baka est améliorée (maîtrise des techniques de séchage et de conservation des PFNL)



## Un SIM pour l'accès équitable au marché

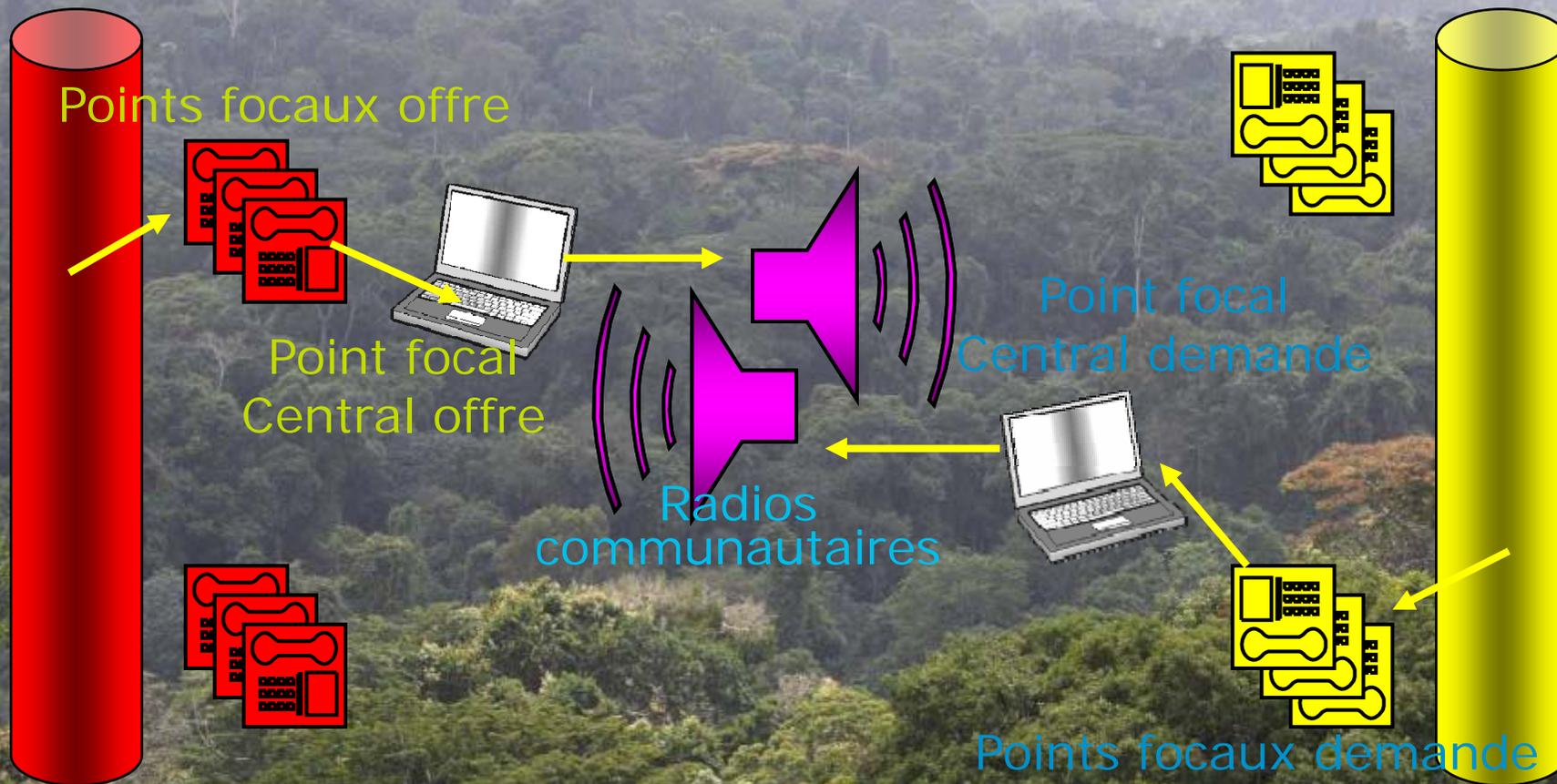
- Le système d'information sur les marchés est mis en œuvre par les acteurs de la filières pour assurer la disponibilité de l'offre et la demande des PFNL par les producteurs et les commerçants
- Les revenus des producteurs et commerçants sont augmentés de plus de 35 % par leur implication dans le SIM (vente groupées des PFNL)
- Plusieurs autres produits sont commercialisés à travers le SIM (mangue sauvage, njangsang, ebyte, champignons, pistaches etc...)
- Les acteurs (producteurs et commerçants) sont mis en relation directe pour assurer un bénéfice équitable dans la chaîne
- Certains producteurs se sont spécialisés en fonction de leur connaissance traditionnelle (Baka et Bantou)



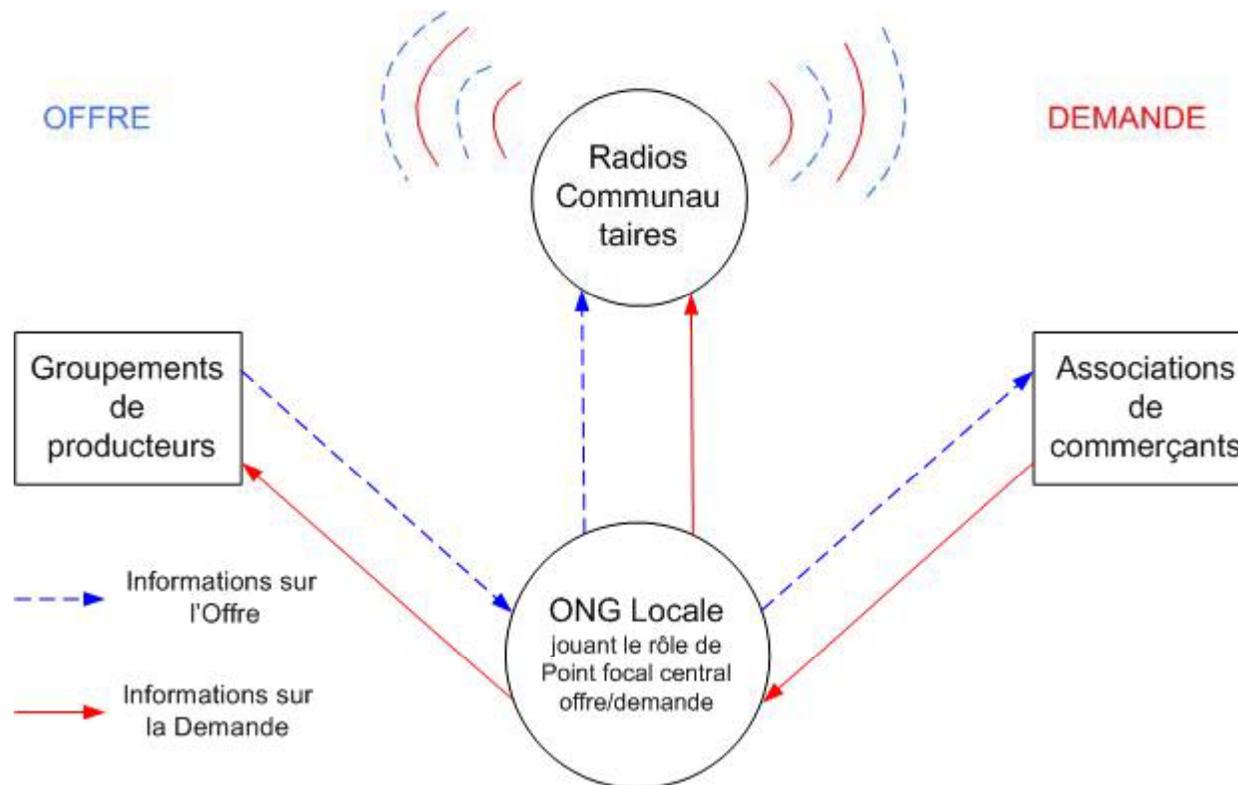
# Fonctionnement du SIM

**Offre**  
(Village de production)

**Demande**  
(Marché PFNL)



# Vers la perennisation du SIM



**Tableau 1 : Les ventes groupées des PFNL par les organisations locales**

| ONG d'appui               | Produit      | Groupe de producteurs | Nombre de bénéficiaires | Quantité de produit | Prix unitaire | Prix total        |
|---------------------------|--------------|-----------------------|-------------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| CEREP                     | <u>Ndo'o</u> | <u>Mang</u>           | 33                      | 144 seaux de 9L     | 4000          | 576 000           |
| CEREP                     | <u>Ndo'o</u> | <u>FC Adevima</u>     | 9                       | 114 seaux de 9 L    | 5000          | 570 000           |
| CEREP                     | <u>Ndo'o</u> | <u>Mvila Yevol</u>    | 6                       | 50 seaux de 9L      | 5000          | 250 000           |
| FONJAK                    | <u>Ndo'o</u> | <u>GICOVEN</u>        | 50                      | 162 seaux de 15 L   | 12 000        | 1 944 000         |
| AJDUR                     | <u>Ndo'o</u> | Plusieurs             | Pas mentionné           | 1000 seaux de 15 L  | 7500          | 7 500 000         |
| CADER                     | <u>Ndo'o</u> | stocké                |                         |                     |               |                   |
| AAFEBEN                   | <u>Ndo'o</u> | stocké                |                         |                     |               |                   |
| ADEBAKA                   | <u>Ndo'o</u> | stocké                |                         |                     |               |                   |
| GIC Bantou du grand Dioum | <u>Ndo'o</u> | stocké                |                         |                     |               |                   |
| Total enregistré          |              |                       | <b>98</b>               | variable            | variable      | <b>10 840 000</b> |

**Au village****Marché urbain**

# Suivre la filière au delà des frontières: étude de marché Nigeria, gabon, Guinée Equatoriale (defis)

1. Identifier les principaux PFNL vendus au Cameroun et exportés vers les pays voisins
2. Evaluer la demande des marchés des pays voisins du Cameroun
3. Décrire les modalités d'exportation des produits vers les pays voisins
4. Décrire les modes d'utilisation de ces produits dans les pays voisins
5. Evaluer la valeur économique des produits dans les marchés extérieurs
6. Restituer l'étude auprès des bénéficiaires pour valoriser les résultats

# Autres produits à forte valeur commerciale: plus de revenus



Epiri /offor



Achii



Ukwa/Etup



Akparata



Okobo



Ukwa/Etup

## Les difficultés rencontrées dans le DCV-PFNL

1. Faible engouement des populations sur les initiatives de domestication en vue de pérenniser la ressource
2. Autonomisation du SIM passe par une appropriation des acteurs directs (beneficiaires de la filiere)
3. Travail avec les grossistes nigériens pour introduire les unités de mesure conventionnelle dans la filière (du seau au Kilo)
4. Appropriation lente de la machine à fendre la mangue sauvage par les producteurs Baka et Bantou (cout de production)
5. L'appui aux Baka necessite un suivi de proximité et on note une appropriation lente



## Perspectives

1. Vulgarisation des méthodes de conservation des PFNL (surtout la kola)
2. Implication du secteur privé dans la production, la vulgarisation et la commercialisation des machines à fendre la mangue sauvage
3. Développement des outils pour la vulgarisation des techniques de production améliorée des PFNL (njangsang)
4. Introduction de la domestication et la régénération des espèces à forte valeur ajoutée
5. Développement d'une synergie d'action avec les communes pour une exploitation plus rentable des PFNL
6. Impulsion de la commercialisation des autres produits (étude de marché) pour plus de revenus



**Merci pour votre attention avec cette vidéo**