



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

RAPPORT D'ATELIER

TECHNIQUES DE VALORISATION, DE TRANSFORMATION, DE COMMERCIALISATION ET DE MISE EN PLACE D'UN SYSTEME D'INFORMATION DES MARCHES DE PFNL DANS LA REGION DE L'EST CAMEROUN

Organisé à Bertoua les 21-22-23 Juillet 2009



CTFC/ACFCAM



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

TABLE DES MATIERES

1. CONTEXTE GENERAL	3
2. OBJECTIFS DE L'ATELIER PFNL	3
2.1 Objectif général :	3
2.2 Objectifs spécifiques:	3
3. DEROULEMENT DE L'ATELIER PFNL	4
3.1 Technique de production des amandes de mangues sauvages (CTFC)	4
3.2 Séance pratique de 1 ^{ère} et 2 ^{ème} transformation des amandes de mangues sauvages (CTFC)	4
3.3 Qualité des produits (Syndicat STIEPFS)	5
3.4 Approche filière (ONG CEREP)	5
3.5 Structuration d'un système d'information des marchés ou SIM (ONG CEREP + CTFC)	7
3.6 Expérience de l'ONG AAFEBEN sur les ventes groupées des amandes de mangue sauvage	9
3.7 Test des connaissances SIM (CTFC)	9
3.8 Identification des PFNL par Bassin de production, sélection des points focaux et plan d'action pour les acteurs du SIM de l'Est (ONG CEREP + CTFC)	9
3.9 Séance multimédia sur la mécanisation de la production de la mangue sauvage(CTFC)	14
3.10 Cadre légal et réglementation en vigueur sur les produits spéciaux/PFNL (Syndicat STIEPFS)	14
3.11 Spécificités des filières organisées autour de la foresterie communale (Syndicat STIEPFS)	15
3.12 Domestication des PFNL et produits spéciaux (Syndicat STIEPFS)	16
3.13 Canaux de collecte et de distribution (Syndicat STIEPFS)	16
3.14 Contribution des autorités administratives du MINFOF (Délégation régionale de l'EST et départementale du Haut-Nyong et de la Boumba et Ngoko)	16
4. CONCLUSIONS	16



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

1. Contexte général

Dans le cadre du PAF2C (Programme d'Appui aux Forêts Communales du Cameroun), le CTFC (Centre Technique de Foresterie Communal), s'est engagé à offrir son appui technique et ses conseils aux communes membres de l'ACFCAM (Association des Communes Forestières du Cameroun).

Dans le cadre de sa composante 3, à savoir, la meilleure valorisation des produits forestiers, un des résultats escompté vise l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies commerciales. Actuellement, le bois d'œuvre est la principale ressource forestière valorisée au détriment des nombreux PFNL dont la valorisation au niveau local, permettrait justement de diversifier l'utilisation des produits issus des forêts communales et le développement des activités génératrices de revenus.

C'est dans ce contexte que le CTFC a tenu d'organiser un atelier sur les modes de valorisation des PFNL ayant pour cible les associations et GIC de 7 communes de la région Est – Cameroun, à savoir, les communes de Lomié et de Yokadouma qui disposent déjà d'un SIM¹ en place et fonctionnel, des communes de Dimako, Gari Gombo, Batouri, Mbang et Ndélélé.

En plus des structures locales productrices, les responsables des 7 (CFC) cellules de foresterie communale ont également été invités à participer à l'atelier en tant que personnes ressources intermédiaires entre l'exécutif communal et les petits producteurs.

Les principales autorités du MINFOF ont été impliquées lors des échanges lors du dernier jour de l'atelier, le 23/07/09.

2. Objectifs de l'atelier PFNL

2.1 Objectif général :

L'objectif général de cet atelier était de sensibiliser les producteurs issus des 7 communes ciblées de la région Est Cameroun aux techniques de valorisation des PFNL, de transformation, de structuration d'une filière de commercialisation ciblée sur les produits les plus couramment collectés mais aussi sur d'autres PFNL moins connus en vue d'initier un Système d'information des marchés régional, conformément à la législation en vigueur et connecté au SIM national.

2.2 Objectifs spécifiques:

Les objectifs spécifiques ciblaient à la fois les aspects techniques avec la séance pratique de transformation de la mangue sauvage et les aspects organisationnels/réglementaires des filières de commercialisation de PFNL. Les thématiques qui ont été abordées lors de cet atelier concernent :

- la vulgarisation de certains produits forestiers non ligneux en vue sur les marchés internationaux (*Voacanga africana*) ;
- les techniques relatives à la seconde transformation de la mangue sauvage² + les possibilités de mécanisation de la production;
- les canaux de collecte et de distribution.
- la qualité des produits vendus ;
- l'approche filière de commercialisation et les procédures à suivre pour structurer les acteurs locaux autour d'un SIM;
- la méthode de structuration des GIC dans les communes ;

¹ SIM ou Système d'information des marchés

² Le Ndo'o ou mangue sauvage constitue le PFNL le plus approprié pour les démonstrations de première (fente mécanisée) et de troisième (conditionnement de la poudre en sachet) transformation car de manière générale, elles sont connues des producteurs et cet avantage permet d'insister sur les critères de qualité pour la commercialisation d'un produit.



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

- la législation en vigueur sur les produits spéciaux/PFNL qui s'impose à chaque niveau de la filière de commercialisation (production, transformation, commercialisation au niveau communal, transport, exportation, etc.) ;

3. Déroulement de l'atelier PFNL

3.1 Technique de production des amandes de mangues sauvages (CTFC)

La collecte :

Pour la collecte des mangues sauvage, il a été présenté aux participants, le type de matériel nécessaire, le mode d'identification et le repérage des tiges en dehors des zones agro-forestières pour augmenter la production, le nettoyage des tiges pour faciliter le ramassage des fruits.

La fente et l'extraction des amandes :

Pour extraire les amandes, les fruits sont soit fendus à la machette ou au moyen d'instrument permettant la mécanisation de la première transformation, soit les noyaux sont concassés à la pierre après séchage des fruits. Il arrive que les téguments soient supprimés en fonction de la qualité du produit souhaité.

Le séchage :

Le séchage des amandes peut se faire soit à la claie, soit au soleil (qualité exigée du marché) soit de manière électrique.

Calibrage et conservation des amandes :

Le calibrage des amandes tient compte de leur grosseur, propreté, état (entière ou émietée) et qualité.

3.2 Séance pratique de 1^{ère} et 2^{ème} transformation des amandes de mangues sauvages (CTFC)

L'objectif de ce module visait le renforcement des capacités des producteurs d'amandes de Ndo'o, en vue de la mise sur le marché de produits compétitifs garant leurs revenus. La première transformation³ des amandes de mangues sauvages en pâte ou gâteaux est réalisée dans le but d'augmenter :

- La période de conservation du produit ;
- La valeur ajoutée lors des ventes ;
- L'attrait du produit > présentation répondant aux critères de marketing ;
- La facilité d'utilisation du produit transformé par rapport aux amandes brutes.

Variation des revenus de la commercialisation du Ndo'o après transformation en gâteau

Unité	Quantité	Poids kg	Nombre de gâteaux	Prix abondance	Prix soudure	Valeur abondance	Valeur soudure
Sceau de 5 litres	1	3,5	8	1000	1500	8000	12000
Filet sac	23	80,5	184	1000	1500	184 000	276 000

³ Cette séance de première transformation a permis aux participants de tester les différentes machines à fendre pour peser les avantages de la mécanisation de la production. Ces fendeuses ont ensuite fait l'objet d'une séance multimédia pour tester leur efficacité.



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

De la même manière, la seconde transformation des gâteaux de mangues sauvages en poudre, est réalisée dans le but d'augmenter :

- La valeur ajoutée lors des ventes (plus encore qu'avec les gâteaux)
- L'attrait du produit > présentation qui se rapproche des produits industriels (critères de marketing) ;
- La facilité d'utilisation du produit transformé par rapport aux amandes et aux gâteaux.

Variation des revenus de la commercialisation du Ndo'o après transformation en gâteau

Unité	Quantité	Poids kg	Nombre de sachets de 100g	Prix abondance	Prix soudure	Valeur abondance	Valeur soudure
Sceau de 5 litres	1	3,5	32	300	500	9600	16000
Filet sac	23	80,5	736	300	500	220 800	368 000

Les participants ont ensuite procédé à l'emballage de la poudre au moyen d'une balance graduée et de sachets étiquetés à l'effigie d'un GIC de l'Est pour démonstration. Pour chaque transformation, première (gâteaux ou pâte d'amandes) et seconde (poudre d'amande), les étapes de transformation ainsi que le matériel nécessaire et la méthode à utiliser ont été détaillés. La seconde transformation est généralement conseillée en période d'abondance par rapport à la période de pénurie afin d'éviter le gaspillage de la ressource. Il importe de préciser que la plupart des participants membres de GIC producteurs, disposaient déjà de connaissances approfondies sur les méthodes de transformation de ce produit.

3.3 Qualité des produits (Syndicat STIEPFS)

Pour introduire le concept qualité dans la filière de commercialisation des PFNL, il importe d'insister sur les avantages générés par la ventes d'un produit de qualité, tels que :

- Octroi d'un LABEL ;
- Confiance et fidélité des acheteurs ;
- Nouveaux marchés preneurs ;
- Plus value sur les ventes.

La loi N° 96/11 du 05 Août /1996 sur le contrôle de qualité, dans ses articles 13 (1) et (2) et 4 (1), stipule que :

13 (1) Toute activité économique exercée au Cameroun peut être soumise au contrôle de qualité des produits, biens ou services.

13 (2) Le contrôle de qualité est l'ensemble des opérations qui consistent à déterminer s'il répond aux exigences et spécifications des normes en vigueur.

4 (1) La qualité physique du produit d'un bien ou d'un service est son aptitude à satisfaire les besoins des utilisateurs, des consommateurs ou des usagés, ainsi que sa conformité aux spécifications et exigences de la norme.

3.4 Approche filière (ONG CEREP)

Lors de ce premier exposé, les termes courants utilisés dans les filières de commercialisation ont été définis avec la contribution des participants. Le responsable de l'ONG CEREP a ensuite abordé les différentes étapes d'une filière de commercialisation avec la revue des acteurs impliqués et leurs rôles à jouer.

L'analyse des défis de la commercialisation des PFNL a permis de mettre en évidence, les conséquences des ventes actuelles pratiquées par les petits producteurs. En effet, leur manque



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

d'organisation, la méconnaissance des marchés, le manque d'information sur les prix pratiqués sur les marchés, les entraînent souvent à opter pour la vente individuelle de leurs produits, les empêchant de réaliser des économies d'échelle. L'exemple du seau de 5L de Ndo'o vendu dans certaines localités de la province de l'Est à 2000 FCFA, alors que le même seau de 5L coûte entre 10 et 12 000F dans les marchés d'Ebolowa, Mbalmayo, Yaoundé, le prouve.

L'exposé a permis de démontrer aux producteurs venus des différentes communes forestières de l'Est que l'organisation de la filière autour de la collecte, des ventes groupées, la connaissance des prix sur les marchés et le blocage des ventes à un prix fixé, permettaient de réaliser des économies d'échelles⁴.

Acteurs de la filière :

Etapes	Acteurs directs/rôles	Acteurs indirects/rôles	Exemple
Production	Producteurs ; GIC baka, bantou	*Supporteurs de la filière/ Fournissent des services aux acteurs de la chaîne ; ils sont généralement ceux qui financent les projets ou qui fournissent les services d'un autre ordre comme les transports.	EMF/ Garde l'argent des achats des grossistes Transporteurs/ Déplacent le produit d'une zone à une autre
Commercialisation	Bayam sellam Grossistes camerounais et étrangers	*Influenceurs/ Travaillent sur l'environnement général et le climat d'investissement ; ils peuvent faciliter la commercialisation à travers un cadre légal propice. Ici on parle des ministères	MINCOM, MINFOF, Gendarmerie
Transformation	Unions, GIC/ Transforme le Ndo'o en pâte et poudre	*Facilitateurs ou Catalyseurs temporaires de la filière/ lubrifient la filière ou interviennent entre les acteurs de différent niveaux avec pour objectif d'améliorer la performance de l'ensemble de la chaîne et de ses acteurs.	Bailleurs de Fonds
Consommation	Tous ceux qui utilisent le produit fini	*Renforceurs de capacités/ organisent des ateliers et formations pour sensibiliser les acteurs, les mettent en relations et leur apportent les outils nécessaires pour améliorer la qualité des produits finis et augmenter les bénéfices générés par les ventes.	ONG (CTFC, SNV, CEREP, etc.)/ Viennent donner des formations aux acteurs directs

Chaque étape de la filière de commercialisation d'un produit implique un certain nombre d'acteurs qui peuvent être qualifiés d'acteurs directs ou d'acteurs indirects ou encore les deux en même temps en fonction de la position et du rôle qu'ils occupent dans la filière. Il importe donc lors de la création d'une filière, que chaque acteur soit bien identifié et qu'il maîtrise son rôle et l'impact de son travail sur l'ensemble de la filière. En effet, si à un niveau quelconque de la filière, un acteur

⁴ Il importe de préciser qu'il existe des rapports de force entre les groupes d'acteurs. En effet, les bénéfices des uns concourent à la perte des autres mais le bon équilibre des recettes sur l'ensemble des acteurs d'une filière permettra de satisfaire un maximum d'intervenants.



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

ne joue pas son rôle, il peut bloquer tous les autres acteurs et engendrer la méfiance de tous les partenaires impliqués.

3.5 Structuration d'un système d'information des marchés ou SIM (ONG CEREP + CTFC)

Les petits producteurs sont souvent confrontés au manque d'information sur les prix pratiqués sur les autres marchés plus éloignés et vendent leur collecte au plus offrant sans nécessairement envisager la plus value qu'ils pourraient générer à vendre leurs produits de manière groupée avec d'autre producteur d'un même produit. La structuration d'un système d'Information des Marchés permettra alors aux producteurs d'obtenir toute l'information à l'échelle nationale sur la demande en PFNL et le prix imposé, fonction des différentes localisations. Les objectifs, acteurs, le fonctionnement, les impacts d'un SIM sont les suivants :

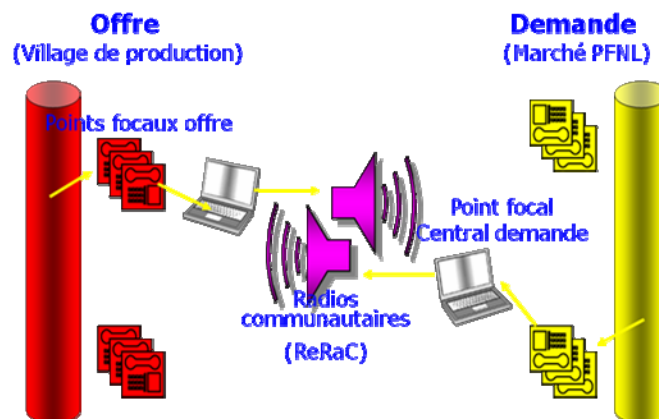
Les objectifs d'un SIM sont les suivants :

- Lier l'offre à la demande de PFNL ;
- Rendre le marché PFNL plus équitable, transparent, rapide et efficace ;
- Créer de nouvelles opportunités pour d'autres produits PFNL ;
- Promouvoir des ventes groupées (économies d'échelle pour les producteurs et les commerçants) ;
- Augmenter les revenus ;

Les acteurs⁵ d'un SIM sont les suivants :

- Radios communautaires ;
- ONGs locales ou cellule de foresterie communale comme points focaux locaux;
- Points focaux centraux de l'offre et de la demande de PFNL ;
- Commerçants/grossistes PFNL ;
- Producteurs ;
- Agences de transfert d'argent, épargne, crédit comme garantie de fonds de roulement aux producteurs.

Le fonctionnement d'un SIM est le suivant :



La couverture géographique d'un SIM commence par une province mais peut s'étendre à l'échelle nationale, si tous les SIM sont connectés de manière optimale. Le SIM Est, mis en place aux termes de l'atelier devra se connecter au SIM initié par les partenaires de la SNV, de la FAO, de l'ICRAF et du CIFOR qui couvre les zones de Yaoundé, Sa'a, Mbalmayo, Sangmélina, Ebolowa, Kribi, Bitam, Est (AJDUR à Lomié, AFE BEN à Yokadouma). Les régions du Sud Ouest et Nord Ouest seront bientôt concernées et impliquées dans le SIM national.

Les outils de collecte et les informations sur les produits offerts et /ou demandés:

⁵ Le rôle de chacun des acteurs est décrit dans le Plan d'action des acteurs du SIM de l'Est.



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

Les fiches de collecte (**annexe n° 1**) sur l'offre des produits collectés concernent le produit en lui-même et son nom scientifique, les quantités disponibles (sacs, seaux, etc.) ou demandées, la qualité du produit (séché au soleil, frais, etc.), son prix de vente ou d'achat, les principaux producteurs ou acheteurs et leur contact téléphonique.

La diffusion de l'information sur les marchés :

Les deux points focaux centraux (un sur l'offre des villages et un sur la demande des marchés) envoient leurs tableaux de synthèse (**annexe n° 2**) des données aux radios de transmission. Celles-ci diffusent alors les informations sur l'offre et la demande de manière bi ou tri hebdomadaire. Ces canaux de transmission sont très efficaces en ce sens qu'une diffusion à l'échelle nationale touche de nombreux individus et répercute l'impact dans un rayon de diffusion plus large.

Les impacts⁶ attendus de la mise en place d'un SIM sont les suivants :

- Possibilité de ventes groupées pour les producteurs (permettant des prix plus élevés que les prix offerts par les bayam sellam)
- Possibilité de choisir quand, où et à qui l'on veut vendre
- Ecoulement rapide des produits
- Prix équitables
- Découverte de nouveaux produits (Ebaye, Koutou)
- Exploration de nouvelles zones de production par les commerçants du grand Djoum
- Augmentation du chiffre d'affaires des commerçants
- Informations du marché connu par tout le monde

La sélection des points focaux et des radios locales :

Les points focaux locaux de l'offre ont systématiquement été désignés dans chaque bassin de production identifié, correspondant aux communes ciblées par l'atelier⁷. Le point focal central de l'offre⁸ a été désigné d'un commun accord par les formateurs et les participants. Il s'agit de l'ONG AAFEBEN, déjà désignée par la SNV comme point focal local de l'offre pour la commune de Yokadouma dans le cadre de l'extension du SIM centre-sud. Celle-ci représente la structure idéale pour la centralisation de l'offre disponible dans la province de l'Est. Elle bénéficie en effet de l'expérience du fonctionnement du SIM et pourra plus facilement qu'une ONG de Bertoua, non familiarisée au principe, jouer le rôle de point focal central.

Compte tenu de l'absence de couverture radio des communes de Mbang et Ndélélé, deux radios locales originaires de ces communes ont été contractualisées pour diffuser l'information sur l'offre et la demande en PFNL. Pour les autres communes, la diffusion des informations se fera depuis la radio de Bertoua qui représente également le point focal central de la demande en produits sur le marché.

Les indicateurs de mise en œuvre de ce SIM régional seront :

1. Les CD de diffusion des radios locales de Bertoua, Mbang, Ndélélé ;
2. Les fiches de collecte et de synthèse des différents points focaux locaux, basés dans chaque commune ;
3. L'information du SIM de l'Est diffusé au niveau national (radio environnement, radio Mbalmayo, radio Beach, radio Colombe, etc.) grâce à la connexion des points focaux centraux de l'offre et de la demande à l'Est aux points focaux centraux de l'offre (l'ONG CEREP, basée à Ebolowa) et de la demande (l'ONG FONJAK, basée à Sangmélima).

⁶ Les impacts identifiés découlent des résultats obtenus suite à l'évaluation de la mise en place du SIM Centre-Sud depuis septembre 2008.

⁷ Le point focal local de Lomié, responsable de la cellule de foresterie communale, sera en fait chargé de relayer et synthétiser l'information sur l'offre des GIC issus des communes de Ngoïla et de Messok car la SNV finance déjà le travail de point focal local pour la commune de Lomié ainsi que celle de Yokadouma.

⁸ Le point focal central de l'offre sera également chargé d'injecter les informations sur l'offre de Yokadouma dans le SIM provincial de l'Est, de manière à connecter les SIM en place.



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

3.6 Expérience de l'ONG AAFEBEN sur les ventes groupées des amandes de mangue sauvage

L'ONG AAFEBAN ou ONG d'Appui à l'Autopromotion de la Femme de Boumba et Ngoko accompagne depuis plusieurs années, les communautés BAKA et BANTOUS de Yokadouma dans la valorisation des PFNL et des produits agricoles.

L'objectif est d'accroître les revenus financiers de 30 femmes Baka à travers la collecte et la commercialisation légale des PFNL et cela, en améliorant la collecte durable en quantité et en qualité, en mettant en place un système de stockage et de conservation des produits collectés et en facilitant l'organisation des ventes groupées. Pour le système de stockage des produits avant leur vente groupée, il importe de mettre à disposition un fond de roulement pour permettre aux gestionnaires de stock de faire des avances à certains producteurs nécessiteux.

3.7 Test des connaissances SIM (CTFC)

Une séance d'exercices de compréhension a été proposée aux participants et a permis de tester leurs connaissances et d'évaluer le niveau d'apprentissage offert par le consultant. Il s'agissait de distribuer à chaque participant, des fiches de collecte vierges et de diffuser une émission radio sur la demande en PFNL et le prix offert en fonction des qualités et quantités demandées sur les différents marchés. Ce test a permis de familiariser les GIC producteurs au mode de diffusion de l'offre qu'ils pourront proposer pour leur bassin de production ou commune.

3.8 Identification des PFNL par Bassin de production, sélection des points focaux et plan d'action pour les acteurs du SIM de l'Est (ONG CEREP + CTFC)

Après cette introduction sur la commercialisation des PFNL, les GIC producteurs des 7 communes ont souhaité s'investir dans les ventes groupées des produits les plus couramment commercialisés dans leur zone de collecte. Pour se faire, les bassins de production ont été identifiés par commune en fonction des PFNL disponibles et les points focaux locaux de l'offre (1 par commune ou bassin de production) ont été désignés sur la base des résultats du test de connaissance.

Les discussions qui ont suivies cet inventaire ont débouché sur la possibilité d'intégrer aux produits listés, les feuilles de marantacées utilisées pour la conservation des battons de manioc, extrêmement recherchées dans les grandes villes comme Douala, Yaoundé et même pour l'exportation. Le safou a été désigné comme PFNL car il est non seulement collecté dans les zones agro forestière qui entourent les villages mais également en forêt dense, dispersé parmi les autres essences ligneuses. La commercialisation de ce produit est déjà monnaie courante et les ventes groupées pourraient engendrer des revenus beaucoup plus importants pour les producteurs.

Les contraintes de mise en œuvre du SIM :

L'expérience de fonctionnement du SIM du Sud mis en place par les partenaires a conduit à insister sur les difficultés rencontrées. Celles-ci se rapportent aux :

- Moyens insuffisants pour le fonctionnement
- TROP de temps entre la collecte et la diffusion des informations
- Incompréhension de certains acteurs du SIM
- Manque de mécanisme d'autofinancement du SIM (pérennité)



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

Inventaire des PFNL par bassin de production :

PFNL Communes ou Bassins de production	Ndo'o ⁹	Poivre	Sassot ¹⁰	Djang ¹¹	Ebaye ¹²	Moabi ¹³	Atan ¹⁴	Rotin	Miel
Salapoumbe		X		X	X	X	X		
Mbang		X		X	X	X	X	X	
Messok/ Ngoïla	X			X		X		X	
Dimako				X		X	X	X	
Ndélélé		X	X	X		X	X	X	
Batouri				X		X	X		X
Gari gombo				X			X		
Yokadouma	X		X	X			X		
Moloundou							X		

Les solutions apportées pour la bonne mise en œuvre du SIM de Bertoua :

L'analyse de ces contraintes a permis aux participants ainsi qu'à l'équipe du CTFC, de faire des propositions et de prendre les dispositions pour pallier aux difficultés déjà rencontrées dans le mécanisme en place dans la province du Sud.

- *Pour la première contrainte ;*
Le CTFC s'est engagé à financer pour les deux premiers mois de lancement du SIM, les moyens de communication et de déplacement des points focaux locaux basés dans chaque bassin de production (ici, les communes cibles), du point focal central de l'offre, basé à Yokadouma, ainsi que des radios communautaires locales et provinciale pour la diffusion des informations sur les marchés de PFNL.
- *Pour la seconde et la troisième contrainte ;*
Les participants, parmi lesquels, les points focaux identifiés pour chaque bassin de production, ont proposés de démarrer le SIM par une phase de sensibilisation des membres des GIC producteurs non présents à l'atelier. Le principal objectif de cette sensibilisation est de faire adhérer un maximum de petits producteurs locaux d'une commune au concept du SIM, de les persuader de vendre grouper en leur présentant les avantages économiques du commerce structuré. La condition à l'atteinte de cet objectif doit considérer la dernière contrainte qui constitue la clef du fonctionnement du SIM.
- *Pour la quatrième contrainte ;*
Les participants ont suggéré la mise en place d'un fonds de roulement comme élément de facilitation de la collecte des PFNL au sein des GIC pour les ventes groupées. Ce fonds de roulement pourrait être approvisionné grâce aux propositions suivantes :

⁹ Ndo'o ou fruit d'*Irvingia gabonensis*,

¹⁰ Sassot ou Kutu ou champignon forestier

¹¹ Djansang ou fruit de *Ricinodendron heudelotii*

¹² Ebaye ou fruit de *Pentaclethra macrophylla Benth*

¹³ Moabi ou fruit de *Baillonella toxisperma*

¹⁴ Atanga ou Safou ou *Dacryodes edulis*



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

-
- Prévoir une ligne dans le budget des communes pour financer la collecte de la production des PFNL;
 - Rechercher des crédits auprès des établissements de micro finance ;
 - Faire des cotisations au sein des GIC ;
 - Générer de l'épargne après la réalisation des ventes groupées.

Les deux dernières propositions ont été retenues car elles semblaient le plus réalistes dans le contexte commercial actuel. Cela dit, les responsables des cellules de foresterie communale pourront rapporter au maire de leur commune les différentes perspectives énoncées et suggérer qu'un prêt soit accordé aux producteurs de la commune pour lancer leurs activités de ventes groupées.

Au terme de cet échange, les GIC présents à la formation ont pris l'engagement de faire des cotisations pour lancer la collecte de la campagne 2009. Aussi, CTFC s'est engagé à mettre à la disposition des GIC, le préfinancement d'une caisse d'avance¹⁵ pour accompagner les producteurs d'une commune.

¹⁵ Les points focaux locaux de chaque commune disposent au niveau de l'antenne Est du CTFC, d'un montant de 50.000 FCFA remboursable pour préfinancer les stocks à acquérir auprès des producteurs. Ces stocks permettront de procéder aux ventes groupées.



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

Le plan d'action pour les acteurs clefs du SIM de la province de l'Est :

Acteurs du SIM	Rôles	Localisation	Observations
Point Focal Local (PFL)	<ul style="list-style-type: none"> • Collecte l'information sur les stocks de production disponibles auprès des GIC dans les villages d'une commune • Envoi l'information de l'offre au PFCO 	<ul style="list-style-type: none"> • Le PFL a une position centrale dans la commune (bassin de production) • Le PFCO est basé à Bertoua 	<ul style="list-style-type: none"> • L'information va concerner plusieurs endroits dans une commune où se situe l'offre pour un même produit • La collecte se fait par téléphone ou déplacement si pas de couverture réseau • L'envoi des informations à Bertoua se fait par téléphone, par internet ou par car • Si les PFL n'envoie pas l'information au PFCO dans les temps, l'offre ne pourra pas être diffusée aux acheteurs !
Point Focal Central de l'Offre (PFCO)	<ul style="list-style-type: none"> • Synthèse l'information sur les stocks disponibles au niveau d'une commune (bassin de production) reçue par les PFL • Envoi de l'information synthétisée sur l'offre disponible par commune à la radio de Bertoua, aux radios locales de Mbang et Ndélélé et au CTFC 	<ul style="list-style-type: none"> • Le PFCO est basé à Bertoua • La radio principale est située à Bertoua • Les radios locales sont basées à Mbang et Ndélélé 	<ul style="list-style-type: none"> • L'information va concerner un seul endroit (la commune) où se situe l'offre pour un même produit • L'information est envoyée à la radio de Bertoua car la diffusion de l'information est plus large, couvre une plus grande zone donc plus d'acheteurs informés • L'information est envoyée aux radios locales car la diffusion radio de Bertoua n'arrive pas jusqu'à commune de Mbang et Ndélélé • L'information est envoyée au CTFC pour capitalisation des données et suivi du SIM ! • L'information est envoyée au point focal central de l'offre au niveau national (ONG FONJAK basée à Sangmélima)
Point Focal Central de la demande (PFCD)	<ul style="list-style-type: none"> • Synthèse l'information sur la demande (acheteurs intéressés et produits demandés) • Envoi l'information sur la demande à la radio de Bertoua, aux radios locales de Mbang et Ndélélé, au CTFC et aux PFL 	<ul style="list-style-type: none"> • Le PFCD est basé à Bertoua • Le PFCD du SIM national est situé à Ebolowa 	<ul style="list-style-type: none"> • S'il existe trop peu d'acheteurs dans la province de l'Est, le PFCD peut faire appel au PFCD du SIM central pour disposer de la demande au niveau national (ONG CEREP basée à Ebolowa)
GIC producteur	<ul style="list-style-type: none"> • Regrouper les productions des GIC d'une zone dans un même village (stock) • Mettre à la disposition des PFL de leur commune, avant la fin de la semaine, les informations concernant les stocks disponibles au village, les quantités, la qualité, le lieu de stockage « nom du village », les GIC concernés, le contact du GIC responsable 	<ul style="list-style-type: none"> • Les GIC qui regroupent leurs productions au niveau d'un même village sont proches géographiquement 	<ul style="list-style-type: none"> • Le regroupement de la production au niveau de plusieurs villages permettra de faciliter le ramassage des produits dans la commune par les acheteurs



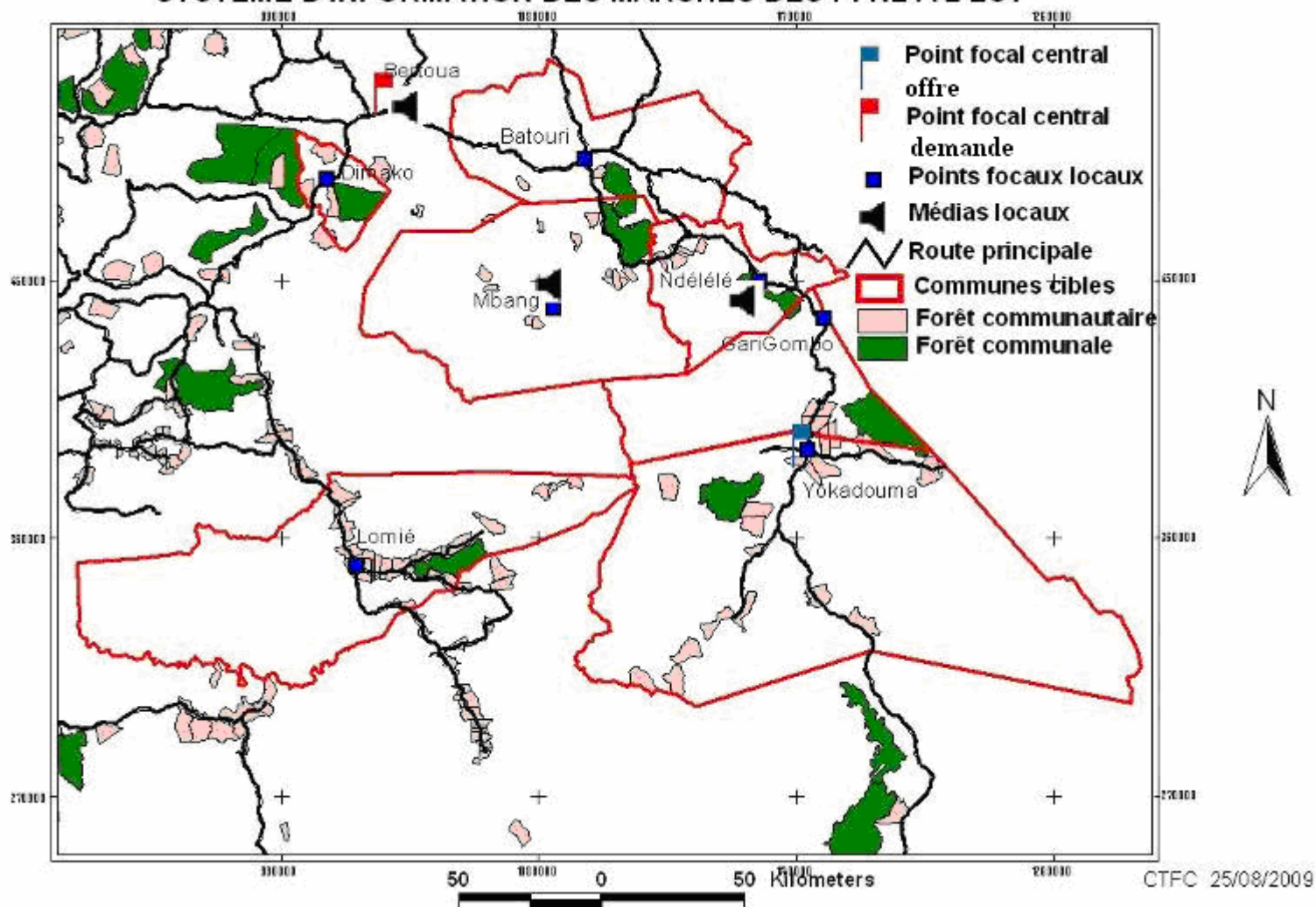
Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

SYSTEME D'INFORMATION DES MARCHES DES PFNL A L'EST





Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

Point Focal Local	Contacts téléphoniques	email
Madame MBONDJI Rachel	75.73.11.32	ndeleentente@yahoo.fr
Cellule de foresterie communale : Monsieur DJOH Elias	97.00.93.48	elias.djoh@yahoo.fr
Cellule de foresterie communale : Monsieur EBALE OWONA Alain	77.04.47.77	
Madame POUMEDJOL Nicole	99.54.85.91	
Madame AKPANKOH Martine	99.74.10.27	
Madame BIAMBE Jacqueline	94.04.24.91	
Point Focal Central Offre		
ONG AAFEBEN Madame Mikam Miranda Mirène	97.50.53.61	aafebenong@yahoo.fr
Point Focal Central Demande		
Radio Zenith (ZENITH FM) Lionel Serges Mendes Mekok	96.33.20.40	mekoklionel@yahoo.fr
Radio de diffusion locales		
Radio Aurore, Giscard Bounga, sous directeur des programmes	77.83.04.90	
Radio Référence, Mathieu Barawoue	96.38.83.44	
Radio communautaire de Mbang/SFID, Serge Mekoula Ambada	75.40.92.75	
Caisse d'avance CTFC		
Adolphe Ondo cadastre Est CTFC	96.10.07.78/75.08.63.57	adolphondo@yahoo.fr

Le point focal central de l'offre devait être basé à Bertoua comme indiqué dans le plan d'action mais aucun individu disposant de l'expérience et des connaissances suffisantes sur le fonctionnement d'un SIM, n'a pu être identifié. Dans ce contexte, l'ONG AAFEBEN, basée à Yokadouma, préalablement identifiée par la SNV comme point focal local, a été désignée pour assurer ce rôle.

3.9 Séance multimédia sur la mécanisation de la production de la mangue sauvage(CTFC)

Lors de cette séance multimédia, un reportage réalisé par la SNV a été diffusé aux participants. Il s'agissait de tester les 3 machines à fendre la mangue sauvage et d'identifier la plus adéquate en termes d'efficacité, qualité de fente, temps accordé à l'opération, etc.

Il s'est avéré que le test pratique avec les participants n'a pas dévoilé le même résultat que le test du reportage. En effet, la « meilleure fendeuse » désignée par les participants s'est avérée être la fendeuse à loge unique, contrairement au test multimédia qui sélectionnait la fendeuse à 3 loges, capable de fendre 3 mangue à la fois.

3.10 Cadre légal et réglementation en vigueur sur les produits spéciaux/PFNL (Syndicat STIEPFS)

L'Article 9 (2) de la Loi N°94-01 du 20/01/94 portant régime des Forêts, de la Faune et de la Pêche, énumère les Produits Spéciaux et parmi lesquelles, il distingue les produits ligneux des non ligneux et des autres produits spéciaux.

Non ligneux	Ligneux	Autres
- Exsudat (Gommes)	- Ebène	- Certaines Espèces
- Résines	- Funtumia	
- Plantes médicinales	- Charbon de bois	
- Ivoire	- Rotin	- Intérêt particulier
- Trophées d'animaux	- Chewing stick	
- Colas forestières	- Haoussa stick	
- Andok	- Bambou de chine	
- Gnetum	- Etc...	
- Etc...		



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

La liste des produits spéciaux est fixée par les administrations chargées des forêts. En rouge, figurent les produits dont l'exploitation est contrôlée et pour lesquels, une **Commission Interministérielle** siège afin de fixer des quotas de prélèvement et d'attribuer des titres d'exploitation ou **permis spécial**. Parmi cette liste, il existe des essences d'exploitation permanente et des essences d'exploitation saisonnière. En noir, figurent les produits spéciaux qui nécessitent juste **l'agrément de gré à gré** pour leur exploitation. L'exploitation de tous produits forestiers non ligneux requiert également le paiement d'une taxe ou fiscalité spécifique de 10 FCFA/kg imposé par la **Loi des finances de 97/98**.

Comment accéder à la ressource ?

- Agrément à l'Exploitation Forestière.
- Comité Technique des Agréments (Art 35 du décret 95/531 du 23 Août 1995).
- Sur la base d'un dossier, dont un original et neuf copies certifiées conformes

Documents requis pour l'exploitation des Produits Spéciaux :

- 1) **Permis Spécial¹⁶/après avis de la Commission interministérielle**, sur la base d'un dossier tel édicté par **l'Article 87 du décret 95/531** > Liste des produits spéciaux (CIM).
- 2) **Permis Spécial de gré à gré** édicté par **l'Article 56 (2)** de la loi N°94 du 20/01/94, **Article 66 (3)**: l'exploitation par permis et par autorisation personnelle de coupe ne donne lieu uniquement à la perception du prix de vente des produits forestiers.

Documents requis pour le transport des Produits Spéciaux :

- Lettre de voiture (Art 124 de la loi de 1981.)
- Modèle réglementaire (Art 127 du décret 1995)
- Paraphée par le Délégué Départemental et signé au Départ.
- Documents à l'exploitation ou d'acquisition (vente aux enchères publiques ou de gré à gré (procès verbal de vente + quittances)
- * Code routier / activités dangereuses

Documents requis pour l'exportation des Produits Spéciaux :

- Autorisation d'exporter (Art 15 du décret 95/531- (Certificat en qualité d'exportateur des produits forestiers spéciaux)
- Certificat d'origine signé par le Ministre en charge des forêts et de la faune
- Certificat phytosanitaire. (Art 9 de la loi N° 2003/003 du 21/04/2003)
- Le cas échéant le certificat CITES (MINFOF)

3.11 Spécificités des filières organisées autour de la foresterie communale (Syndicat STIEPFS)

Les différents articles de loi qui régissent la gestion et l'exploitation ligneuse et non ligneuse des forêts communales au Cameroun ont été rappelés aux participants, tels que :

- **L'Article 30** de la loi 94 du 20/01/94.

Les produits forestiers de toute nature résultant de l'exploitation des forêts communales appartiennent exclusivement à la commune concernée à partir du moment où elle détient l'acte de classement et dispose d'un plan d'aménagement qui donne les grandes orientations à suivre.

- **L'Article 52** de la loi 94 du 20/01/94.

L'exploitation d'une forêt se fait pour le compte de la commune, en régie, par vente de coupe, par permis d'exploitation ou par autorisation personnelle de coupe, conformément aux prescriptions du plan d'aménagement approuvées par l'Administration chargée des Forêts.

- **L'Article 79** du décret 95/531 du 23 Août / 1995

¹⁶ Le titre d'exploitation peut être utilisé en partenariat, c-à-d qu'il peut être sous-traité à une tierce personne moyennant rémunération (Art 51 de la loi 94)



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

(II) Chaque Commune définit les modalités d'attribution des titres d'exploitation de ses forêts.
(III) Les ventes de coupe ou le permis d'exploitation ne peuvent être attribuées qu'aux personnes agréées à l'exploitation.

(IV) L'exploitation des Forêts Communales est réservée en priorité aux personnes physiques de nationalité Camerounaise ou aux sociétés qui détiennent la totalité du capital social ou des droits de vote.

- L'Article 80 (2)

L'exploitation d'une forêt Communale ne peut intervenir qu'après signature et notification du titre d'exploitation par le Maire de la Commune concernée.

3.12 Domestication des PFNL et produits spéciaux (Syndicat STIEPFS)

Tout produit issu des plantations, sont des produits agricoles. Il ne faudra donc plus dans ce cas considérer la législation forestière qui s'applique aux produits spéciaux ou aux PFNL mais bien considérer la législation et taxes agricoles. Il n'existe donc pas de fiscalité forestière spécifique.

Comment domestiquer un produit spécial ou un PFNL ?

- Greffage (2 plantes côte à côte) (porte greffe et greffon)
- Bouturage (enracinement d'une feuille ou d'une racine)
- Marcottage (enracinement d'une branche)
- Germination de la graine

Document nécessaire au transport des produits agricoles

- Certificat phytosanitaire (Loi N° 2003/03 du 21 Avril 2003) > +inspection et contrôle phytosanitaire.

3.13 Canaux de collecte et de distribution (Syndicat STIEPFS)

Les canaux de collecte sont déterminés par les acteurs de la filière comme présenté au point 3.1.1. En plus des détaillants, intermédiaires et grossistes, les transformateurs et détenteurs de titres légaux, comme présenté aux points 3.2.2. et 3.2.4., interviennent dans le circuit.

La distribution ou l'écoulement des produits collectés est directement lié aux marchés existants tels que les marchés locaux (Ebolowa, Mbalmayo, Mfoundi Yaoundé, Douala, Limbé, etc.), les marchés frontaliers (Kyé Ossi, Abam-Minko'o, etc.) et les marchés export (sous-régional, UE, reste du monde).

Plus on s'éloigne du lieu de production et plus les exigences relatives à la traçabilité et à la légalité s'imposent.

3.14 Contribution des autorités administratives du MINFOF (Délégation régionale de l'EST et départementale du Haut-Nyong et de la Boumba et Ngoko)

4. CONCLUSIONS

Aux termes de cet atelier PFNL, les résultats obtenus ont été bien au-delà de l'objectif général de l'atelier qui visait les possibilités de structuration des marchés pour certains produits, en se basant sur les systèmes d'information des marchés existants.

En effet, les résultats obtenus des 3 jours d'atelier PFNL de Bertoua sont les suivants :

- mise en place d'un SIM à l'échelle de la province de l'Est ;
- adaptation du SIM au contexte de la foresterie communale ;
- implication des responsables de cellule de foresterie communale ;



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

- contractualisation jusqu'au mois d'octobre 2009, de 6 points focaux locaux dans chaque bassin de production (communes cibles), 2 points focaux centraux et 3¹⁷ radios locales ;
- intérêt marqué et soutien de l'initiative par les autorités provinciales et départementales du MINFOF ;
- transformation maîtrisée par les participants ;
- promotion du *Voacanga africana* ;
- disponibilité d'un fonds de roulement du CTFC pour les ventes groupées dans chaque bassin de production identifié ;
- documents légaux nécessaires à la collecte, au transport et à la commercialisation des PFNL bien connus des participants ;
- importance de la qualité des produits vendus bien comprise par les participants ;
- facilitation de l'obtention des titres d'exploitation au niveau communal ou regroupement des producteurs sous la couverture d'un détenteur de titre légal.

Pour optimiser ces résultats et assurer le fonctionnement du SIM de l'Est sur le terrain, il est indispensable qu'un suivi soit programmé à la fin du 1er mois de fonctionnement afin d'apporter les corrections nécessaires et si possible, de percevoir l'évolution et les impacts sur les acteurs des différentes filières dans la région de l'Est du Cameroun. Aussi, toujours dans l'optique de pérennité du SIM mis en place, il importe qu'il soit connecté au SIM national afin que l'information sur les produits disponibles à l'Est puisse atteindre un plus grand nombre d'acheteurs. Une réunion avec la SNV est d'ailleurs programmée en ce sens à la fin du mois d'août 2009.

Le SIM initialement orienté sur la mangue sauvage, s'est étendu à l'ensemble des PFNL collectés dans la zone et même aux produits encore inconnus des producteurs locaux compte tenu du manque considérable de productivité¹⁸ du manguier sauvage cette année.

Les responsables des (CFC) cellules de foresterie communale identifiés comme points focaux locaux permettront de relier les activités du SIM avec les décisions budgétaires prises au niveau de l'exécutif communal afin de faciliter les ventes groupées des produits issus de la forêt communale et communautaires d'un même bassin de production. Dans le même sens, ils seront responsables avec l'appui du CTFC, de la démarche d'obtention des permis d'exploitation couvrant le territoire communal auprès du délégué départemental du MINFOF ou éventuellement solliciter les détenteurs de permis pour couvrir les activités de collecte des producteurs de leur municipalité.

Les participants ont également souhaité que le CTFC organise un atelier d'explication du SIM aux maires des communes forestières afin d'appuyer l'action des CFC et convaincre les maires de la nécessité du financement de la collecte des PFNL sur l'ensemble du territoire forestier de chaque communes concernée.

Les participants ont suggéré que la mise en place du fonds de roulement comme élément de facilitation de la collecte des PFNL au sein des GIC pour les ventes groupées devait non seulement concerner l'exécutif communal mais également devenir la préoccupation de toutes les structures d'aide au développement et de conservation des écosystème forestier d'Afrique centrale. En effet, le développement des filières de commercialisation des PFNL, contrôlé par les autorités compétentes, devient une véritable alternative à l'exploitation du bois d'œuvre en maintenant les essences concurrentielles¹⁹ sur pied. Cette perspective ne pourra s'envisager que si

¹⁷ La contractualisation des radios communautaires de Ndélélé et de Mbang était nécessaire en ce sens que la diffusion des émissions radio de Bertoua ne couvrait pas ces communes.

¹⁸ Les recherches ont démontré que la fructification du manguier sauvage n'était pas constante et qu'il arrivait qu'on se retrouve avec des productions conséquentes bi ou même tri-annuelles.

¹⁹ Essences concurrentielles = essence exploitée tant pour son bois d'œuvre que pour ses fruits générant souvent des conflits entre les exploitants et les populations locales.



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

les plans d'aménagement des forêts communales intègrent des mesures de gestion et d'exploitation spécifiques aux essences concurrentielles mais également aux autres PFNL présents dans la forêt attribuée.

Un exemple d'opérationnalisation du SIM national sans financement direct, serait d'intégrer le SIM dans le plan d'actions des ONG, communes et radios locales.

ANNEXES

Annexe n°1 : fiches de collecte pour l'offre et pour la demande

Annexe n°2 : Fiche de synthèse pour l'offre et pour la demande



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

Annexe n°1 : Fiche de collecte pour l'offre et pour la demande

Systeme d'information des marchés des PFNL

Fiche de collecte : DEMANDE DU MARCHÉ

Date de collecte : _____ (Date de la dernière collecte : _____)

Point focal : _____

Nom du marché : _____

Organisation : _____

Contact : _____

Produits Nom local + scientifique	Unité d'achat (détaillez svp !)	Qualité	Prix d'achat	Quantité recherchée	Commerçants/ nom marché local	Téléphone
1.						
2, etc.						

Commentaires/remarques :



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

Systeme d'information des marchés des PFNL

Fiche de collecte : OFFRE DU VILLAGE

Date de collecte : _____ (Date de la dernière collecte : _____)

Point focal : _____

Nom du village : _____

Organisation : _____

Zone de production: _____

Contact : _____

Produits Nom local + scientifique	Unité de vente (détaillez svp !)	Quantité disponible (détaillez svp !)	Qualité	Nom de groupe de producteurs	Téléphone de la personne de contact
1.					
2, etc.					

Commentaires/remarques :



Centre Technique de la Forêt Communale

BP 15 107 Yaoundé CAMEROUN

Tél : (00237) 22 20 35 12

Email : CTFC_Cam @ yahoo.fr

Annexe n°2 : Fiche de synthèse pour l'offre et pour la demande

Fiche de synthèse : DEMANDE DES MARCHES

Date : _____

Point focal central DEMANDE : _____

Organisation : _____

Contact : _____

Destination :
Radios communautaires et ReRac
Point focal central OFFRE, SNV

Marchés	Produits Nom local + scientifique	Unités d'achat	Qualité recherché	Prix d'achat	Quantité recherchée	Commerçant	Téléphone

Tendances/analyse du marché :