

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

Paix - Travail - Patrie

-----  
MINISTERE DES PETITES ET MOYENNES  
ENTREPRISES DE L'ECONOMIE SOCIALE  
ET DE L'ARTISANAT

-----  
Programme d'Appui à la Création  
et au Développement des PME

-----  
Cellule Centrale de Coordination

REPUBLIC OF CAMEROON

Peace - Work - Fatherland

-----  
MINISTRY OF SMALL AND MEDIUM-SIZED  
ENTERPRISES, SOCIAL ECONOMY  
AND HANDICRAFTS

-----  
Support Programme for the Creation  
and Development of SMEs

-----  
Central Coordination Unit

**RAPPORT DE L'ETUDE SUR L'ETAT DES LIEUX DE LA  
STRUCTURATION DES PRODUCTEURS DE PRODUITS  
ETHNICO-BOTANIQUE ET L'AMELIORATION DES CIRCUITS  
DE COMMERCIALISATION**

ETUDE REALISEE PAR LE :



RESEAU NATIONAL DE L'ECONOMIE  
SOCIALE SOLIDAIRE DU CAMEROUN

RESEAU NATIONAL DE L'ECONOMIE SOCIALE SOLIDAIRE DU CAMEROUN

Tél. (237) 242 08 69 95 / 677 75 28 06 / 661 32 43 68

Email : [resscam2009@yahoo.fr](mailto:resscam2009@yahoo.fr)

Récépissé N0 00001223/RDA/8J06/BAPP du 07 octobre 2013

## Liste des acronymes et abréviations utilisés

ADEAC	Association pour le Développement Intégral des Agriculteurs du Centre
AG	Assemblée Générale
APIFED	Organisation d'Appui à l'Autopromotion et Insertion des femmes, des jeunes et Désœuvrés
CDK	Comité de Développement de Nkukndjock
GIC	Groupement d'Initiatives Communautaires
OAL	Organisation d'Appui Local
OP	Organisation de producteurs
PACD/PME	Programme d'Appui à la Création et au Développement des Petites et Moyennes Entreprises
PEB	Produits Ethnobotaniques
PFNL	Produits Forestiers Non Ligneux
PI	Producteur Individuel
REFEDEM	Regroupement des femmes du Dja et Mpomo
RESSCAM	Réseau National de l'Economie Sociale et Solidaire du Cameroun
SIM	Système d'Information sur les Marché
SOCADYC	Société coopérative des agriculteurs dynamiques du Centre)
SLP	Système localisé de production

## Table des matières

Liste des acronymes et abréviations utilisés .....	2
Table des matières .....	3
Liste des tableaux et figures.....	5
Résumé.....	6
1. Introduction générale.....	7
1.1 Contexte et justification .....	7
1.2 Objectifs et résultats de l'étude .....	8
1.2.1 Objectifs.....	8
1.2.2 Résultats .....	9
1.3 Stratégie de l'étude .....	9
Champ de l'étude .....	9
1.3.2 Approche méthodologique .....	10
1.3.2.1 Stratégie d'investigation.....	10
1.3.2.2 Echantillonnage .....	11
1.3.2.3 Traitement des données .....	12
1.4. Difficultés rencontrées .....	13
Chapitre 2 : Résultats de l'étude .....	14
2.1 Zones agro-écologiques.....	14
2.2. Bassins de production et produits pratiqués par les populations des zones étudiées .....	14
2.3 Système de valorisation des PFNL et PEB.....	15
2.3.1 Système de valorisation de l'Okok .....	15
2.3.2 Système de valorisation du Njansan.....	17
2.3.3 Système de valorisation du ndo'o .....	19
2.3.4 Système de valorisation du Moabi .....	20
2.3.5 Système de valorisation du Mbalaka/Ebaye .....	21
2.4 Pratiques communautaires de commercialisation.....	21
2.4.1 Circuits et intervenants dans la commercialisation .....	21
2.3.4 Unité de mesure .....	22

2.3.5 Prix.....	22
2.3.7 Problèmes spécifiques à la commercialisation .....	23
2.5 Acteurs identifiés sur le terrain. ....	23
2.5.1 Organisation de paysans.....	23
2.5.2 Partenaires Communaux identifiés .....	24
2.5.3 Organisations d'appui local (AOL) .....	24
Chapitre 3 : Stratégie.....	26
3.1 Structuration des producteurs .....	26
3.1.1. Modèle d'organisation : Coopérative.....	26
3.1.2. Démarche d'implémentation du modèle coopératif/ ou de renforcement des coopératives existantes.....	27
3.2. Stratégie de mise en œuvre des activités de la coopérative : approche chaîne de valeur ...	28
Source : adaptée du magazine spore 2012. ....	29
3.3 Stratégie d'appropriation au niveau local : stratégie de développement territorial/local ....	29
3.3.1 Système Localisé de Production (SLP).....	29
3.3. 2 Processus de mobilisation des acteurs locaux pour la mise en place du SPL .....	32
3.4 Stratégie d'amélioration de la transformation.....	33
3.5 Stratégie de renforcement des circuits de commercialisation .....	35
3.5.1 Echanges structurés .....	35
3.5.2 Développement des liens coopérative-marché .....	36
3.5.3 Systèmes d'information sur les marchés .....	36
Chapitre 4 : Recommandations .....	37
Annexes .....	39
Annexe 1. Schéma standard de production de l'huile à base de produits oléagineux .....	40
Annexe 2 : Equipements susceptibles d'être utilisés pour produire les huiles.....	41
Annexe 4 : Equipements devant être utilisés pour produire l'Okok .....	44
Annexe 3 Liste des personnes rencontrées lors des entretiens.....	45
Annexe 4 Outils de collecte .....	48

## Liste des tableaux et figures

### **Tableaux**

Tableau 1 : Répartition des zones et entretiens.....	11
Tableau 2 : Système de valorisation de l'Okok .....	17
Tableau 3 : Description du système de valorisation du njansan.....	18
Tableau 4 : Système de valorisation du njansan .....	20
Tableau 5 : Système de valorisation du moabi .....	21
Tableau 6 : Système de valorisation du Mbalaka.....	21
Tableau 7 : Circuit de commercialisation des PFNL et PEB et les intervenants.....	22
Tableau 8: Unités de mesure et destinations des PFNL et PEB .....	22
Tableau 9: Prix des divers PFNL et PEB (F CFA) .....	22
Tableau 10 : Liste des OP identifiées.....	24
Tableau 11 : Listes des communes identifiées comme potentiels partenaires de mise en œuvre .....	24
Tableau 12 : Liste des AOL identifiées.....	25
Tableau 13: Possibilité d'amélioration de la transformation de l'Okok .....	33
Tableau 14: Possibilité d'amélioration de la transformation des amandes de Ndo'o .....	34
Tableau 15: Possibilité d'amélioration de la transformation du njansan. ....	34
Tableau 16: Possibilité d'amélioration de la transformation du Moabi:.....	35

### **Figures**

Figure 1: Modèle de coopérative.....	27
Figure 2 : Démarche d'amélioration de la compétitivité de la chaîne de valeur.....	29
Figure 3: Système localisé de production préconisé.....	30
Figure 4: Démarche de mobilisation des acteurs territoriaux .....	33
Figure 5: Système d'échanges structurés .....	35
Figure 6: Modèle des liens coopérative-marché.....	36
Figure 7: Schéma du SIM à mettre sur pied.....	36

## Résumé

L'étude sur la structuration des producteurs de produits ethnico-botaniques et l'amélioration des circuits de commercialisation a permis d'identifier un ensemble de zones agro-écologiques, de bassins de productions ( Evodula, Ebebda, Akonolinga, Dibang, Djoum, Ebolowa 1 et 2, Lomié, Dimako) et de systèmes de valorisation des PFNL et PEB dont les plus importants sont : l'okok (feuilles vertes et feuilles séchées), le ndo'o (amandes, poudre et pâte ), le njansan ( amandes, huile), moabi ( huile), mbalaka ( fruits et huile). Cette étude révèle aussi l'existence de trois circuits de distribution : long pour les produits d'exportation, court pour les produits destinés aux marchés des diverses villes et direct pour ceux destinés au marché local. Elle a aussi identifié quatre OP et OAL ainsi que sept communes avec lesquelles le PACD/PME pourrait travailler. Elle préconise la structuration des producteurs en coopérative, le développement d'un système localisé de production, l'utilisation des équipements semi-industriels et industriels, l'amélioration des aspects marketing des produits, le développement des liens coopérative-marché et la mise sur pied de SIM.

# 1. Introduction générale

## 1.1 Contexte et justification

Dans le cadre de son développement, le Cameroun s'est doté de deux documents stratégiques : la vision à l'horizon 2035 et le Document Stratégique pour la Croissance et l'Emploi couvrant la période 2010-2020.

Dans sa vision, le Cameroun se propose de devenir un pays émergent, démocratique et uni dans sa diversité. Cette vision intègre quatre objectifs généraux à savoir : (1) réduire la pauvreté à un niveau socialement acceptable, (2) devenir un pays à revenu intermédiaire, (3) atteindre le stade de Nouveau Pays Industrialisé, et (4) renforcer l'unité nationale et consolider le parcours démocratique. Avec la vision, le Cameroun se propose : de diminuer le taux de pauvreté en le faisant passer en dessous des 1/10 (un camerounais sur dix sera encore pauvre en 2035), de passer le cap de pays à revenu intermédiaire via une croissance remarquable tirée par les atouts de l'agriculture, de l'extraction minière, de la forêt, etc., et de franchir le cap de Nouveau Pays Industrialisé grâce à la diversification des productions avec cependant une bonne intégration des différentes branches d'activités.

La Document Stratégique pour la Croissance et l'Emploi (DSCE) qui couvre les 10 premières années de la vision, le Cameroun se focalise sur l'accélération de la croissance, la création d'emplois formels et la réduction de la pauvreté à environ 5,5% en moyenne annuelle dans la période 2010-2020, de ramener le sous-emploi de 75, 8% à moins de 50% en 2020 avec la création de dizaines de milliers d'emplois formels par an dans les dix prochaines années, de ramener le taux de pauvreté monétaire de 39.% en 2007 à 28,7% en 2020 et de réaliser à l'horizon 2020, l'ensemble des objectifs du millénaire pour le développement (OMD). Parmi les axes retenus, on note la croissance et l'emploi.

En matière de croissance, le Cameroun se propose de moderniser son appareil de production. Parmi les centres d'intérêt, figurent :

- le développement des produits forestiers non ligneux ;
- le développement de l'artisanat et de l'économie sociale pratiqués dans le cadre des associations, mutuelles, coopératives, les groupements d'intérêt économique, les groupes d'initiatives communautaires, les unions et les fédérations considérés comme d'importants vecteurs de création de richesses et d'emplois ;
- le développement des agro-industries dans une approche par filière privilégiant le développement des chaînes de valeur et des industries de transformation.

Au plan sectoriel, cette stratégie est déclinée dans les orientations stratégiques du Ministère des Forêts et de la Faune (MINFOF) et celui en charge des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Economie Sociale et de l'Artisanat.

En effet, le MINFOP a élaboré en 2012, un plan de développement des produits forestiers non ligneux se déclinant en quatre actions majeures :

- amélioration du cadre légal et réglementaire ;
- maîtrise de la gestion et de l'augmentation de la production ;
- promotion de la transformation ;
- organisation des acteurs.

Ministère en Charge des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Economie Sociale et de l'Artisanat dont la promotion de l'esprit d'entreprise et de l'initiative privée, la promotion et l'encadrement des petites et moyennes entreprises constituent les missions. En conformité avec le DSCE et face aux difficultés aux échecs des différentes expériences gouvernementales et privées de transformation des produits agricoles locaux de grande consommation, à la demande sans cesse croissante, aux difficultés d'accès aux financements bancaires, aux technologies, à la formation, ce département ministériel a proposé une réponse appropriée. Il s'agit du Programme d'Appui à la création et au développement des PME de transformation et de conservation des produits locaux de consommation de masse (PACD/PME). Le PACD/PME a pour but de promouvoir la création et le développement des PME de transformation et de conservation des produits locaux de consommation de masse.

Dans le cadre de ses activités, le PACD/PME a confié la réalisation de « l'étude sur l'état des lieux de la structuration des producteurs de produits ethnico-botaniques et l'amélioration des circuits de commercialisation » au Réseau National de l'Economie Sociale et Solidaire du Cameroun (RESSCAM). Ce travail a été réalisé par une équipe constituée de MEMOMG MENO Elise Pierrette Epse MPOUNG, Coordinatrice du Réseau et Chef de mission, Expert économie sociale et solidaire ; KUN IV Jose, Expert projet/entrepreneuriat, BOMBA MBALLA BITOMO Christian, Expert en développement communautaire.

Le présent rapport fait l'économie des résultats et des préconisations stratégiques qui en découlent.

## 1.2 Objectifs et résultats de l'étude

### 1.2.1 Objectifs

L'étude avait pour objectif de :

- identifier par zone agro écologique (zone forestière monomodale, zone forestière bimodale, zone des hauts plateaux, zones des hautes savanes, zone soudano sahélienne), les produits ethnico-botaniques et forestiers non ligneux pratiqués par les paysans et/ou les communautés ;
- préciser, pour chacune des zones agro écologiques, les bassins de production y compris les systèmes productifs locaux des spéculations pratiquées ;

- collecter les informations actuelles sur les pratiques communautaires en cours en matière de commercialisation de ces produits ;
- proposer un mécanisme de structuration des producteurs ou groupes de producteurs ;
- proposer des améliorations de procédés de transformation et conservation desdits produits ainsi que des mécanismes pour leur appropriation ;
- proposer une stratégie de renforcement des circuits de vente aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays.

### 1.2.2 Résultats

Les résultats ci-après étaient attendus de l'étude :

- Un Rapport administratif récapitulatif le déroulement de la mission et indiquant les difficultés rencontrées et les solutions préconisées pour y faire face ;
- Un Rapport détaillé apportant des réponses précises aux six objectifs spécifiques énumérés plus haut ;
- Un mécanisme de structuration des producteurs ou groupes de producteurs comportant : des améliorations des procédés de transformation et de conservation de leurs produits, des mécanismes pour leur appropriation, une stratégie de renforcement des circuits de vente aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays et des recommandations pertinentes pour la mise en place des activités visant l'accompagnement desdits producteurs.

## 1.3 Stratégie de l'étude

La stratégie ayant permis de réaliser l'étude et de produire les livrables s'est articulée autour des points ci-après :

- champ de l'étude ;
- approche méthodologique ;
- liste des activités pertinentes, les ressources et les résultats ;
- calendrier.

### Champ de l'étude

L'étude a couvert trois régions du Cameroun situées dans la zone agro-écologique forestière à savoir : l'Est, le Sud et le Centre. Dix (10) arrondissements/bassins de production ont été couverts.

**Région**  
Centre

**Arrondissements**  
Evodoula  
Ebebda

	Akonolinga
	Dibang
Sud	Ebolowa1
	Ebolowa 2
	Sangmelima
Est	Djourn
	Dimako
	Lomié

L'opération concernait l'ensemble des producteurs des PFNL et PEB des bassins de production.

Les organisations des producteurs, les producteurs individuels, les partenaires et les commerçants ont constitué les différentes unités d'observations de l'étude. Les analyses ont porté sur ces unités tirées selon les critères ci-après : zone agro-écologique, bassin de production, activités dans le secteur des PFNL et PEB, accessibilité géographique et disponibilité à fournir l'information.

### 1.3.2 Approche méthodologique

#### 1.3.2.1 Stratégie d'investigation

L'étude s'est appuyée sur les techniques ci-après : l'étude documentaire, la discussion de groupes/entretien de groupes avec les OP et l'entretien.

##### ***L'étude documentaire***

L'étude documentaire a consisté à collecter les données des informations créées ou produites pour d'autres fins mais utiles pour la présente étude. Les informations recherchées concernaient : les caractéristiques des zones agro-écologiques, les types des PFNL et PEB pratiqués, les interventions déjà menées, les OP et leurs caractéristiques, les données sur les problèmes et contraintes ainsi que sur le marché et les organisations d'appui.

##### ***Entretiens de groupes avec les OP/Discussions de groupes***

Les entretiens de groupes avec les OP et les producteurs individuels ont consisté à collecter les données en rapport avec l'étude. Pour ce faire, des guides élaborés portaient sur les éléments ci-après : identification de l'OP/PI, dynamiques des OP/PI, diagnostic du système de valorisation et les préconisations stratégiques.

##### **Entretien avec les commerçants**

Il s'est agi par le biais des échanges interactifs, d'obtenir des informations sur le marché. Plus précisément, ces entretiens portaient sur les données d'identification du commerçant, les approvisionnements, la commercialisation et les préconisations.

##### **Entretien avec les partenaires**

Il permettait de collecter les données sur les potentiels partenaires avec lesquels le projet pouvait travailler. Les rubriques du guide portaient sur les activités menées en faveur des PFNL et PEB, les difficultés et les solutions pour les améliorer.

### 1.3.2.2 Echantillonnage

Pour effectuer la sélection des individus à étudier dans le respect d'un certain nombre de règles afin d'assurer la validité des résultats observés, nous avons opté pour une technique d'échantillonnage empirique. Le souci étant d'avoir un échantillon guidé principalement par les objectifs de l'étude et les contraintes y relatives. Pour ce faire, nous avons opté pour un échantillon ciblé dont l'avantage est d'ordre opérationnel, économique et permet d'étudier une population bien précise (acteurs des PFNL et PEB). Cette technique a aussi l'avantage qu'elle oriente la collecte vers les lieux où la probabilité de les rencontrer est forte au regard des objectifs.

Pour opérationnaliser cette technique, nous avons raisonné comme suit :

- fixation d'un nombre préalable d'entretiens à faire compte tenu des exigences et contraintes ;
- choix de la zone agro-écologique ;
- choix du bassin de production en fonction des informations documentaires sur sa réputation en matière de production des PFNL/PEB ;
- Choix de l'arrondissement ou du village en fonction de la probabilité de rencontrer un grand nombre de producteurs et/ou d'acteurs des PFNL/PEB sur place ;
- sélection de/des personnes à rencontrer en fonction de l'effectivité des activités dans les PNFL/PEB et leur disponibilité.

Au total, 34 entretiens ayant connu la participation de 80 personnes ont été réalisés sur le terrain (Cf. tableau 1)

**Tableau 1 : Répartition des zones et entretiens**

Région	Zone/Bassin et entretien réalisé	Entretien	Participant
--------	----------------------------------	-----------	-------------

EST	<b>Lomié</b>		
	Entretien de groupes avec les OP	01	01
	Discussion de groupes avec les producteurs individuels	01	10
	Commerçant	01	01
	Partenaire	01	01
	<b>Total 1</b>	<b>4</b>	<b>13</b>
	<b>Dimako</b>		
	Entretien de groupes avec les OP	01	05
	Discussion de groupes avec les producteurs individuels	01	10
	Partenaire	01	01
	<b>Total 2</b>	<b>03</b>	<b>16</b>
	SUD	<b>Djoum</b>	
Entretien de groupes avec les OP		01	02
Discussion de groupes avec les producteurs individuels		01	04
Commerçant		01	01
Partenaire		01	01
<b>Total 3</b>		<b>04</b>	<b>08</b>
<b>Sangmélima</b>			
Commerçant		01	01
<b>Total 4</b>		<b>01</b>	<b>01</b>
<b>Ebolowa</b>			
Discussions de groupes avec les producteurs individuels		01	04
Commerçant		02	02
Partenaire		02	02
<b>Total 5</b>		<b>05</b>	<b>08</b>
CENTRE		<b>Ebebda</b>	
	Discussion de groupes avec les producteurs individuels	01	09
	Commerçant	01	01
	Partenaire	01	01
	<b>Total 6</b>	<b>03</b>	<b>11</b>
	<b>Evodula</b>		
	Entretien de groupes avec les OP	01	03
	Discussion de groupes avec les producteurs individuels	01	08
	Partenaire	01	1
	<b>Total 7</b>	<b>03</b>	<b>12</b>
	<b>Dibang</b>		
	Entretien de groupes avec les OP	01	01
	Discussion de groupes avec les producteurs individuels	02	24
	Commerçant	02	02
	Partenaire	01	01
	<b>Total 8</b>	<b>06</b>	<b>28</b>
	<b>Akonolinga</b>		
	Entretien de groupes avec les OP	01	03
	Discussions de groupe avec les producteurs individuels	01	05
	Commerçant	01	01
	Partenaire	03	03
<b>Total 9</b>	<b>6</b>	<b>12</b>	
<b>TOTAL (1+ 2+3+4+5+6+7+8+9)</b>	<b>34</b>	<b>80</b>	

### 1.3.2.3 Traitement des données

Le traitement des données correspond à l'ensemble des opérations techniques qui permettent d'analyser avec rigueur toutes les informations recueillies au cours d'une étude afin de répondre à ses objectifs.

Les données étant de nature textuelle dans la mesure où ce sont les contenus d'informations obtenues lors des entretiens et de l'observation documentaire, l'analyse de contenu a été privilégiée. Celle-ci a

consisté à utiliser un ensemble de techniques permettant d'étudier de manière systématique et rigoureuse le contenu manifeste ou latent d'un document pour en déterminer objectivement les éléments significatifs.

Pour y parvenir, une analyse thématique a été réalisée. Celle-ci visait la réorganisation des données recueillies pour fournir un condensé exact de l'information et de trouver la signification.

Dans un premier temps, nous avons procédé à la préparation. Il s'agissait de définir la cadre formel d'analyse. Pour cela, nous avons constitué le corpus à partir des 34 entretiens réalisés et défini des unités d'analyse sur la base des codes (données textuelles brutes condensées en unités brutes résumant les caractéristiques pertinentes du contenu analysé).

Dans un second temps, nous avons procédé à la codification. Il s'est agi d'exploiter les textes en fonction des règles suivantes : (1) élaboration de la grille d'analyse (catégorisation) permettant de rendre compte de toute la richesse du contenu des discours analysés et d'en constituer le dictionnaire des codes, (2) dépouillement systématique en exploitant le corpus et en le répartissant par catégorie.

Dans un troisième temps, nous avons exploité l'ensemble des informations. Cela a consisté à traiter qualitativement l'ensemble des informations codées. Celles-ci ont par la suite fait l'objet d'une interprétation conformément aux objectifs et été colligées dans le présent rapport.

#### **1.4. Difficultés rencontrées**

La réalisation de l'étude a été marquée par un ensemble de difficultés au rang desquelles :

- La dispersion des producteurs dans les zones rurales n'ayant pas facilité la mobilisation des participants aux enquêtes ;
- les occupations champêtres des producteurs qui n'ont pas aussi facilité leur participation ;
- la multiplicité des PFNL et PEB pratiquées par les populations qui rendait long les entretiens ;
- l'état des routes notamment en zone rurale où les déplacements n'ont pas été faciles ;
- le fait pour l'étude d'avoir débuté en fin décembre, période des fêtes et de la tenue des Conseils municipaux, n'a pas aussi rendu facile la collecte et la rencontre avec les responsables des mairies.

## Chapitre 2 : Résultats de l'étude

Ce chapitre présente les résultats obtenus à la suite de la collecte. Dès lors, il s'articule autour des points ci-après : zone agro-écologiques, bassins de production, système de valorisation de quelques PFNL et PEB, pratiques communautaires de commercialisation et acteurs identifiés.

### 2.1 Zones agro-écologiques

D'après le tableau 2 ci-dessous, le Cameroun comporte une variété de paysages, de zones géomorphologiques et climatiques regroupées en cinq zones agro-écologiques à savoir : la zone sahélienne ( Nord, Extrême-Nord), la zone de hautes savanes guinéennes ( Adamaoua, département du Mbam et du Lom et Djerem), la zone des hauts plateaux de l'Ouest ( Ouest et Nord-Ouest), la zone de forêt humide à pluviométrie monodale ( Littoral et Sud-Ouest), la zone de forêt à pluviométrie bimodale ( Centre, Sud et Est). Cette variété de zones agro-écologiques se traduit aussi par une variété de PFNL et PEB.

**Tableau 2 : Zones agro-écologiques du Cameroun**

Zones	Région	Superficie	
I	Soudano Sahélienne	Nord, Extrême Nord	100 353
II	Hautes Savanes guinéennes	Adamaoua et Département du Mbam et du Lom et Djerem	123 077
III	Hauts plateaux de l'Ouest	Ouest et Nord Ouest	31 192
IV	Forêt humide à pluviométrie monomodale	Littoral et Sud-Ouest	45 658
V	Forêt à pluviométrie bimodale	Centre, Sud et Est	165 770
	<b>Total</b>		<b>446.050</b>

Source : SDSR, 2005

### 2.2. Bassins de production et produits pratiqués par les populations des zones étudiées

La pratique des produits forestiers non ligneux (PFNL) et des produits ethnobotaniques (PEB) est une réalité dans les huit arrondissements des régions de l'Est, du Centre et du Sud couvertes par l'étude. Mais cette production va au-delà de limites de ces unités administratives pour constituer des bassins de production. Lors de l'étude, quelques bassins de productions ont été identifiés. On peut citer entre autres, le bassin de production de la Lékie où domine l'Okok (Gnetum), celui de la Mvila et du Djo-et Lobo où dominant le Ndo'o ( Irvingia Spp) et l'Ebaye/Mbalaka ( Pentachletra macrophylla), celui du Haut Nyong où dominant le Mbalaka et le Moabi ( Baillonella toxisperma) et celui de la Haute Sanaga où domine le Njansan (Ricinodendron heudelotti). Au niveau des arrondissements de ces bassins, la pratique de certain PFNL et PEB est une réalité avec cependant des variations comme on peut l'observer dans le tableau 3. C'est ainsi que l'Okok et le Njansan viennent en tête dans la pratique à Ebedda et Evodula (deux arrondissements du Département de la Lékié), le Njansan et le Ndo'o à Akonolinga (Nyong et Mfoumou) et à Dimako ( Haut-Nyong), le Ndo'o à Djoum ( Dja et Lobo) et à

Ebolowa ( Mvila) ainsi que l'Okok et le Mbalaka respectivement à Dibang ( Nyong et Kelle ) et à Lomié (Haut Nyong). Cette variété de spéculations pratiquée traduit la richesse ou alors la diversité des produits pouvant être valorisés ainsi que les possibilités de faire émerger une ou deux filières spécifiques dans chaque bassin en apportant un accompagnement.

**Tableau 3 : Répartition des PFN et PEB pratiqués au niveau des divers sites de l'étude**

Ordre	Zone de production (Bassin de production)							
	Evodoula	Ebebda	Akonolinga	Dibang	Lomié	Dimako	Djoum	Ebolowa
1	Okok <sup>1</sup>	Okok	Njansan	Okok	Mbalaka	Njansan	Ndo'o	Ndo'o
2	Njansan <sup>2</sup>	Njansan	Ndo'o	Ihomi <sup>3</sup>	Maobi <sup>4</sup>	Ndo'o	Njansan	Kola
3	Ndo'o <sup>5</sup>	Ndo'o	Okok	Sassas	Ndo'o	4 cotés	Chenilles	Ebaye/Mbalaka <sup>6</sup>
4	Noisettes <sup>7</sup>	Obom		Dikobol	Njansan	Poivre noir <sup>8</sup>		Champignon
5	Allanblankia	Kola <sup>9</sup>		Massebi <sup>10</sup>		Kanda		Bitter Kola
6				Lebndjè				Poivre noir

Source : données des entretiens

## 2.3 Système de valorisation des PFNL et PEB.

L'enquête a permis d'identifier quelques systèmes de valorisation des PFNL et PEB. L'accent a été mis, compte tenu des objectifs et des finalités du PACD/PME, sur les produits faisant l'objet de transformation, entendue ici comme une opération physique mécanique subie par tout produit. Dès lors, cinq systèmes de valorisation des PFNL et PEB ont été identifiés : le système de valorisation de l'Okok, le système de valorisation du Njansan, le système de valorisation du Ndo'o (AndoK), le système de valorisation du Mbalaka et le système de valorisation du Moabi.

### 2.3.1 Système de valorisation de l'Okok

L'Okok fait partie des PFNL les plus exploités dans la région du Centre et qui entre aussi dans les habitudes alimentaires de nombreux groupes ethniques. Sa valorisation se fait de plusieurs manières comme on peut le constater dans le tableau 4.

**Feuilles naturelles cueillies.** Il s'agit d'une valorisation traditionnelle des feuilles de l'Okok trouvant sa source dans les us et coutumes des populations. Le process consiste à couper l'arbre autour duquel la

<sup>1</sup> Gnetum africana

<sup>2</sup> Ricinodendron heudelitti

<sup>3</sup> Scorodopheus zenkeri

<sup>4</sup> Baillonella toxisperma

<sup>5</sup> Irvingia gabonensis

<sup>6</sup> Pentachletra macrophylla

<sup>7</sup> Coula edulis

<sup>8</sup> Piper guineensis

<sup>9</sup> C.nitida

<sup>10</sup> Ocimum basilicum

liane pousse ou alors l'intégralité de la liane pour en extraire les feuilles, les emballer et tremper dans l'eau pour les conserver avant la commercialisation ou à aller les vendre directement. Les technologies utilisées sont artisanales. Comme équipements, ils utilisent les couteaux ou machettes, des paniers ou de sacs dit « mbanjock » pour porter et/ou emballer. Dans cette pratique, les producteurs font face à un ensemble de problèmes. Il s'agit des blessures récurrentes, des morsures de serpents, de l'absence et de l'insuffisance du matériel de cueillette ainsi que de l'éloignement des zones de cueillette dont l'atteinte nécessite le parcours de longues distances. Par ailleurs, avec les changements climatiques et l'exploitation accrue de l'Okok, les feuilles se font de plus en plus rares.

**Feuilles d'Okok cultivées.** Il s'agit d'une évolution de la pratique de valorisation des feuilles d'Okok, permettant la domestication de celles-ci. Au niveau des process, cette valorisation consiste à construire un propagateur pour faire une pépinière, à faire la pépinière, à transférer les plants dans le champ pour la mise en terre et à arroser tout en entretenant le champ jusqu'au début des récoltes. Les producteurs recourent à des technologies semi-artisanales basées sur l'utilisation à la fois de quelques technologies et équipements modernes (propagateur, hangar, pulvérisateur) et traditionnelles (arrosage avec des seaux, recours au travail manuel pour le reste des activités avec des équipements tels que les machettes, les pics, les râtaux, les couteaux, les dabas). Cependant, l'insuffisance des ressources financières, matérielles (plants de bonne qualité, propagateurs, arrosoirs, systèmes d'arrosage pour les grandes surfaces/moto-pompes) et la faible maîtrise des techniques de domestication et de l'itinéraire technique constituent les problèmes et contraintes majeurs entravant la domestication de l'Okok.

**Feuilles séchées d'Okok.** L'Okok peut aussi être valorisé sous formes de feuilles séchées. Il s'agit d'une activité de transformation pratiquée par les populations. Le processus de transformation consiste à couper les pédoncules des feuilles vertes, à découper ces feuilles en fines lanières, à les sécher sur des claies et une fois cela fait, à procéder à l'ensachage. Les technologies utilisées ici sont artisanales, s'appuyant sur le petit matériel tel que le couteau, les emballages en plastics, la claie et la bougie. Les problèmes de cette forme de valorisation de l'Okok résident dans l'utilisation des technologies de production et des équipements artisanaux ne permettant pas une production d'échelle, les insuffisances techniques des procédés appropriés de transformation et de conditionnement ainsi que les faiblesses du marketing (présentation du produit/emballage rudimentaire, faiblesse dans la distribution et la communication).

**Feuilles vertes découpées.** L'Okok fait aussi l'objet d'une valorisation sous forme de feuilles vertes découpées. Cette pratique se fait encore de façon artisanale. Le process consiste à faire des paquets des feuilles d'Okok, à extraire les pédoncules et à découper les feuilles vertes en fines lanières qui sont vendues en petits tas dans les marchés. Tout se fait ici de manière traditionnelle avec juste comme

équipement un couteau et un plateau. Cette manière de valoriser l'Okok rencontre encore de nombreux problèmes dont l'utilisation des technologies artisanales, les morsures et piqures (serpents, scorpions, caméléons parfois confondus aux lianes et feuilles), l'absence d'équipements appropriés pour découper et conserver les feuilles à l'état vert.

**Produits médicinaux à base d'okok.** D'après les déclarations des populations rencontrées, Il existe des produits médicinaux naturels sous forme de pommade et autres qui sont issus de la transformation des feuilles d'Okok. Toutefois, au cours de la collecte, nous n'avons pas pu rencontrer l'interlocutrice devant nous fournir les détails de cette information.

**Tableau 2 : Système de valorisation de l'Okok**

Produit	Process actuel	Technologies utilisées	Equipements	Problèmes
<b>Production</b>				
Feuilles naturelles 	1) Coupure de l'arbre autour duquel la liane pousse ou de l'intégralité de la liane /les feuilles 2). Empaquetage 3) Trempage dans l'eau avant commercialisation	Traditionnelles : coupe des feuilles ou de l'intégralité de la liane	Couteau, panier, sac Mbanjock/Bacco	Pénibilité du travail Blessures et morsures de serpents Absence de matériel approprié Eloignement des zones de cueillette et difficultés de conservation
Feuilles cultivées	1.) Construction du propagateur pour la multiplication 2.) Transplantation des jeunes plants dans un hangar servant de pépinière ,2) Transplantation ou mise en terre dans le champ	Semi-artisanale : utilisation d'un propagateur et coupe artisanale des feuilles	Propagateur, pulvérisateur, hangar, couteau, machettes	Insuffisance des moyens financiers Absence de matériel et équipement appropriés Faible maîtrise des techniques de domestication et difficultés de conservation
<b>Transformation</b>				
Feuilles séchées 	1).Coupe des pédoncules. 2) Coupe en fines lanières 3). Séchage 4) Ensachage	Artisanales : coupe à la main et ensachage à la main	Couteau Emballage en plastic Bougie	Technologies artisanales Absence d'équipements appropriés Insuffisance de la maîtrise des techniques de transformation et de conditionnement modernes ou améliorées Emballage rudimentaire
Feuilles vertes découpées 	1) Fabrication des paquets à la main 2) Coupe des pédoncules 3) Coupe en fines lanières	Traditionnelles : coupe à la main	Couteau, plateau	
Produits médicinaux	Informations non disponibles			

Source : enquête

### 2.3.2 Système de valorisation du Njansan

Le Njansan se valorise sous forme d'amandes, d'huile et de savon.

**Amandes de Njansan.** C'est le mode de valorisation le plus répandu. La graine s'obtient à la suite d'un processus utilisant les technologies majoritairement artisanales et consistant une fois ramassé en forêt, à laisser pourrir le fruit après l'avoir entassé et recouvert de feuilles, ensuite à laver la graine restant du fruit après fermentation/putréfaction, à la sécher pour désengorger l'excédent d'eau, à faire cuire les noyaux dans une marmite, à les sécher légèrement, puis à extraire les amandes/graines et à sécher pour les préparer à la commercialisation. Comme matériel, les producteurs utilisent les clous aplatis, les hottes, les marmites, les fendeuses pour certains et des claies traditionnelles. Cette pratique de valorisation fait face à un ensemble de problèmes : pénibilité, blessures survenant lors de l'extraction, longueur du process du fait des équipements inappropriés et perte d'amandes lors de l'extraction du fait des cassures.

**Huile de njansan.** Les entretiens avec les producteurs ont révélé que le Njansan se valorisait sous la forme d'huile. Cette valorisation se fait par des process artisanaux consistant à trier les amandes, à les chauffer au feu à l'aide d'une marmite et à le presser à la main pour ensuite le conditionner dans des bouteilles ou bidons en plastique. Comme équipements, les producteurs utilisent la marmite, le foyer de bois, le tamis, l'égouttoir et les bouteilles ou des bidons en plastique. Dans leurs activités de production d'huile de Njansan, les producteurs utilisent plus les techniques traditionnelles. La valorisation de l'huile de Njansan fait face aux problèmes ci-après : faible connaissance sur les procédés de production permettant d'améliorer la qualité de l'huile, insuffisances du marketing (présentation du produit, communication et distribution) entraînant la faible connaissance et consommation du produit par les consommateurs. Ce qui ne favorise pas la commercialisation.

**Tableau 3 : Description du système de valorisation du njansan**

Produit	Process actuel	Technologies utilisées	Equipements	Problèmes majeurs
<b>Amande de Njansan</b> 	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Ramassage des fruits</li> <li>2) Fermentation des fruits</li> <li>3) Séchage des amandes</li> <li>4) Cuisson des amandes</li> <li>5) Extraction des amandes</li> <li>6) Séchage des amandes</li> <li>7) Commercialisation des amandes</li> </ol>	Artisanales	Machette Clou Hottes Fendeuse Marmite Machine ou pierre à écraser Claie	Pénibilité du travail Blessures Longueur du process Brisures des amandes
<b>Huile de njansan</b> 	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Triage des amandes</li> <li>2) Chauffage des amandes</li> <li>3) Pressage/Pilage des amandes</li> <li>4) Conditionnement des amandes</li> <li>5) Commercialisation des amandes</li> </ol>	Artisanales	Marmite Foyer traditionnel/amélioré Filtre, Tamis Egouttoir Bouteilles en plastique	Utilisation des techniques traditionnelles Insuffisances du marketing

<p><b>Savon de Njansan</b></p> 	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Cuisson et Pressage</li> <li>2) Malaxage avec la soude</li> <li>3) Moulage</li> <li>4) Commercialisation</li> </ol>	<p>Artisanales</p>	<p>Soude Pilage</p>	<p>Insuffisance des procédés de transformation Approvisionnement en matières premières Packaging Connaissance du produit par le public</p>
--	---	--------------------	-------------------------	--

Source : enquête

### 2.3.3 Système de valorisation du ndo'o

Le ndo'o fait l'objet de valorisation sous forme d'amandes séchées, de pâte ou de poudre.

**Amandes séchées de ndo'o.** Celles-ci sont obtenues à partir des techniques artisanales relevant majoritairement des pratiques culturelles des populations. Le process consiste à ramasser les fruits murs tombés, à casser directement le fruit pour en extraire les amandes contenues à l'intérieur et à les sécher au soleil ou dans la claie et à les commercialiser. La valorisation de l'amande est confrontée à un ensemble de problèmes et contraintes dont la pénibilité du travail d'extraction, l'absence de matériel approprié pour l'extraction, l'éloignement des points de collecte, la raréfaction des fruits, les variations saisonnières des productions et les accidents lors de la collecte et l'extraction des amandes des fruits.

**Pâte ou gâteau de ndo'o.** La pâte/gâteau de ndo'o est une forme de valorisation de ce PFNL. Il s'agit d'un ingrédient pour les sauces consommées par les ménages. La pâte de ndo'o est valorisée par les populations de manière artisanale. Le process consiste à faire chauffer les amandes préalablement séchées, à les broyer à l'aide d'une pierre ou d'une machine, à introduire la pâte obtenue dans des moules et à sécher la pâte une fois le moulage fait. Pour y parvenir, les équipements ci-après sont utilisés : marmite, machine ou pierre à écraser, boîte, assiette ou seau. L'absence d'équipements appropriés de production qui augmente la durée et le coût, la qualité et la présentation du produit, la moisissure consécutive à la mauvaise conservation constituent les principaux problèmes rencontrés lors de la valorisation. A cela, il faut ajouter les contraintes liées au caractère naturel et cyclique du ndo'o qui impacte la stabilité de l'offre ainsi que la faible capacité de domestication de ce PNFL par les populations.

**Poudre de ndo'o.** La poudre de ndo'o constitue aussi une autre forme de valorisation de ce PFNL. Celle-ci s'obtient à la suite d'un process débutant par le chauffage (des amandes de ndo'o dans un feu, puis le broyage et enfin le séchage de la poudre obtenue avant son conditionnement. Pour cela, les artisans recourent à l'utilisation des marmites, des couteaux ou des râpes, des emballages en plastique, des boîtes ainsi que des thermo-soudeurs d'emballages. Les problèmes majeurs résident au niveau de l'absence des équipements appropriés, l'utilisation des techniques artisanales, du matériel rudimentaire, la présentation du produit, l'absence d'informations sur le produit et la faible vulgarisation de ce produit auprès des populations.

**Tableau 4 : Système de valorisation du njansan**

Produit	Process actuel	Technologies utilisées	Equipements	Problèmes majeurs
Amandes séchées 	1) Collecte des fruits 2) Concassage/fente des fruits 3) Extraction des amandes 4) Séchage ou fumage des amandes	Artisanales	Couteau Claie Pierre Fendeuses	Pénibilité du travail Insuffisance du matériel d'extraction Moisissure Instabilité de l'offre
Gâteau/Pâte de ndo'o 	1) Séchage des amandes 2) Grillage des amandes 2) Broyage des amandes 3) Moulage des amandes 4) Séchage des amandes	Artisanales	Marmite Mortier Pilon Boites Marmites Seaux	Absence d'équipements appropriés de production Techniques de production artisanales Présentation du produit
Poudre de ndo'o 	1) Chauffage des amandes 2) Broyage des amandes 3) Séchage de la pâte obtenue 4) Râpage de la pâte 5) Conditionnement de la pâte	Semi-artisanales : conditionnement manuel/thermo soudé dans des sachets avec étiquette	Marmite Bois de chauffe Seau, assiette Râpe ou couteau	Technologies et matériel rudimentaires Qualité du conditionnement Insuffisance d'informations sur le produit (composition, utilisation, durée, propriété, date de péremption, valeur nutritionnelle) Faible vulgarisation

Source : enquête

### 2.3.4 Système de valorisation du Moabi

D'après l'enquête, il ressort que le Moabi est principalement valorisé par les populations sous forme d'huile pour la consommation alimentaire.

**Huile de moabi.** Pratiquée de manière encore artisanale par les populations rencontrées, la fabrication de l'huile de Moabi se fait selon les process ci-après : mise en décomposition du fruit pendant environ deux semaines en l'entassant à même le sol, extraction des graines et séchage au soleil ou à la claie pendant environ deux mois, ébullition des graines séchées et extraction des amandes contenues à l'intérieur, broyage dans un mortier/pressage pour obtenir une pâte, ébullition de la pâte jusqu'à évaporation de l'eau pour obtenir de l'huile, puis pressage de la pâte pour extraire l'huile, chauffage de l'huile au feu pour éliminer les déchets et les mousses avant la commercialisation ou la consommation. Pour y parvenir, les producteurs utilisent les équipements ci-après : marmites, bâtons/spatules et pressoirs mécaniques si possible, bidon et/ou bouteille. Mais de nombreux problèmes et contraintes entravent la valorisation. Il s'agit entre autres des blessures lors de l'extraction des amandes, de l'insuffisance du matériel de production qui en plus est encore artisanal ainsi que du faible niveau de maîtrise des techniques de transformation et de commercialisation.

**Tableau 5 : Système de valorisation du moabi**

Produit	Process	Technologies utilisées	Equipements	Problèmes majeurs
Huile de Moabi 	Collecte des fruits Décomposition/dépulpage des fruits Extraction des amandes Cuisson des amandes Pilage et pressage des amandes Ebullition de la pâte Recueil de l'huile Commercialisation	Artisanales et/ou semi artisanales	Marmites Foyer en bois Bâton/spatule pour tourner la pâte Pilon ou pressoir Bidon ou bouteilles	Faible niveau de développement des techniques d'extraction, insuffisance du matériel de transformation, Insuffisance dans la commercialisation

Source : enquête

### 2.3.5 Système de valorisation du Mbalaka/Ebaye

Le Mbalaka est valorisé sous forme de graines et d'huile vendues sur le marché. Mais lors de la collecte, il n'a pas été possible d'obtenir des informations sur le processus de transformation de ce fruit en huile.

**Tableau 6 : Système de valorisation du Mbalaka**

Produit	Process actuel	Technologies utilisées	Equipements	Problèmes majeurs
Graines de Mbalaka 	Ramassage des fruits	Traditionnelles	Panier Seau Machette	- Eloignement des points de collecte - Difficulté de conservation à moyen terme frais (la conservation durable se fait sous forme d'huile)
Huile de Mbalaka	Pas d'informations	Pas d'informations	Pas d'informations	

Source : enquête

## 2.4 Pratiques communautaires de commercialisation.

Les pratiques commerciales des PFNL et PEB ont été appréhendées à travers les circuits et intervenants dans la commercialisation, les unités de mesure, les prix et les problèmes rencontrés.

### 2.4.1 Circuits et intervenants dans la commercialisation

La commercialisation des PFNL et PEB étudiés se fait selon trois circuits majeurs. Un circuit long avec plusieurs intermédiaires notamment pour le marché de l'exportation (producteur, collecteur, semi-grossiste/grossiste, exportateur), un circuit court avec un intermédiaire (producteur, bayamsellam) et un circuit direct (producteur-client). Dans chacun des circuits, les intervenants que sont les collecteurs, les grossistes et les exportateurs imposent leur prix aux producteurs. Ce qui diminue leur marge.

**Tableau 7 : Circuit de commercialisation des PFNL et PEB et les intervenants**

Circuit de commercialisation des PNFL/PEB et intervenants				
Produit d'exportation ( Okok, Ndo'o ou mangue sauvage)				
Producteur	Collecteur	Grossiste	Exportateur (Nigéria, Gabon, Guinée)	client
Produits de consommation locale (Tous les PFNL/EB)				
Producteur	Client (local)			
Producteur	Bayam sellam	Client (marché local, grande ville)		

Source : enquête

### 2.3.4 Unité de mesure

Les unités de mesure des PFNL et PEB commercialisés sur le marché dépendent à la fois des types de marché et du produit : paquets pour ce qui est des feuilles, boîtes de lait, verres et/ou assiettes pour les petites quantités de Njansan, seaux de 5, 7, 15 litres pour le Ndo'o, l'ebaye, le poivre noir et les noisettes et sacs pour les grandes quantités de Cola, Ndo'o, Ebaye et Njansan destinés à l'exportation et ballots pour le cas de l'Okok (Cf tableau 8).

**Tableau 8: Unités de mesure et destinations des PFNL et PEB**

Unité de mesure	Produit	Destination
Paquet	Okok, lebdjè	Marché local
Boite de lait (900g nestlé concentré)	Njansan	
Verre	Njansan	
Assiette	Njansan, Ndo'o, Mballaka	
Seau (5, 10, 15 litres)	Ndo'o, Ebaye, Cola, Poivre noir, noisette	
Tas	Cola, noisette	
Sac (50, 100 kg)	Cola, Ndo'o, Ebaye, Njansan	
Ballot	Okok	Exportation

Source : enquête

### 2.3.5 Prix

Les prix des PFNL et PEB varient en fonction du type et de l'unité de mesure. Parmi ces produits, le njansan (80 000 FCfa), le moabi (60 000 Fcfa) ainsi que la cola, l'ebaye et le Ndo'o (50 000 Fcfa) sont ceux les plus coûteux au regard du prix du sac de 50 kg.

**Tableau 9: Prix des divers PFNL et PEB (F CFA)**

Unité de mesure	Boite/Paquet/Litre	Prix du seau en Fcfa	Prix du sac /ballot/cuvette en Fcfa
Okok	400		
Njansan	300-600	10 000 (5L)	80 000 (50 kg)
Ndo'o	3500 (assiette)	12 000-18 000 (15L)	35 000-50 000 (50kg)
Cola	1000 (L)	10 000-15 000(15L)	35 000-50 000 (50Kg)
Poivre noir		3 000-8 000 (15L)	
Noisette		5 000 (5L)	
Lebdjè	150-500 (P)		
Quatre côté	500 (B)		
Sassas		25 000	25 000 (50 kg)
Ihomi	1000 (P)	100-40 000	40 000 (50 kg)
Massebi	500 (P)		
Chenilles	250 (Tas)		
Mballaka	1000 (L)	5 000-6 000 (5L)	25 000-30 000 (Cuvette de 30 litres)
Moabi	1000 (L)	30 000 (15L)	60 000 (50 kg)
Ebaye		10 000-15 000(15L)	35 000-50 000 (50Kg)

Source : Enquête

### 2.3.7 Problèmes spécifiques à la commercialisation

Dans la commercialisation, les producteurs des PFNL et PEB font face à un ensemble de problèmes. Ils sont d'ordre naturel, administratif, infrastructurels et marketing. Au niveau naturel, la majorité des PFNL et PEB d'origine végétale exploités sont collectés/ramassés. Leur niveau de production dépend des saisons et des aléas climatiques, ce qui rend difficile les prévisions et les approvisionnements réguliers. Au niveau administratif, les producteurs font face aux tracasseries policières et à celles des responsables des forêts qui leur exigent des autorisations et des agréments ( réglementation). Au niveau infrastructurel, la commercialisation des PNFL et PEB est confrontée au mauvais état des routes alors que la majorité des producteurs réside en zone rurale où les problèmes d'enclavement sont légions. Cet état de choses a pour conséquences les difficultés d'écoulement des produits sur les marchés, l'imposition des prix par les intervenants (collecteurs, semi-grossistes, grossistes) qui se déplacent de villages en villages pour la collecte auprès des producteurs ne pouvant de ce fait pas leur opposer une fin de non recevoir. Cela diminue considérablement les revenus pouvant être obtenus par les populations. Parfois, les populations qui vont vendre en ville ne trouvent pas de véhicules de transports ou sont obligées de payer des coûts élevés de transport alors qu'une fois de plus en ville, du fait de l'abondance, ils sont obligés de vendre moins chère. Ce qui réduit considérablement leurs possibilités d'augmentation des revenus avec ces ventes. Au niveau marketing, ces produits ont des problèmes de présentation (emballage/conditionnement, mesure, information sur le produit), de distribution (non maîtrise des circuits de distribution, faible niveau d'échange et de connexion avec les distributeurs), de communication (faible promotion des produits, publicité et participation aux foires et évènements) et d'information (absence de système d'information sur les marchés).

## 2.5 Acteurs identifiés sur le terrain.

L'étude a permis d'identifier un ensemble d'acteurs dont les OP, les communes et les OAL susceptibles de contribuer à la mise en œuvre des activités du projet.

### 2.5.1 Organisation de paysans

L'enquête a permis d'identifier quatre OP pratiquant les produits forestiers non ligneux. Il s'agit des sortes de faitières au niveau de l'arrondissement. Parmi elles, il y a deux coopératives à savoir le Regroupement des femmes du Dja et Mpomo (REFEDEM), la Société coopérative des agriculteurs dynamiques du Centre (SOCADYC), une union de Groupements d'Initiatives Communautaires (BAPODA) et un GIC (AFAN NYA DZOM). Elles exercent toutes dans la collecte, la transformation et la commercialisation des PFNL. Ces OP comptent en leur sein un bon nombre de membres. Sur ces 4 OP, seule le REFEDEM possède une unité de transformation qui ne fonctionne plus véritablement.

**Tableau 10 : Liste des OP identifiées**

Nom	Localisation	Activité	Effectif	Point fort/faible	Suggestion
REFEDEM Regroupement des emmes du Dja et Mpomo)	Lomié	Collecte, transformation et commercialisation des PFNL	200	Possède une unité de transformation (machines mécaniques) et un magasin mais qui ne fonctionne pas normalement	Il est possible de travailler avec cette OP qui est déjà structurée et qui possède une petite unité
SOCADYC (Société coopérative des agriculteurs dynamiques du Centre)	Evoudoula	Collecte, transformation et commercialisation des PFNL	60	Ne possède pas d'unité de transformation et d'infrastructure mais a de nombreux membres pratiquant l'okok	Possibilité de partenariat et d'accompagnement pour une meilleure professionnalisation
AFAN YA DZOM	Djoum	Collecte, transformation et commercialisation des PFNL	388	Ne possède pas d'unité de transformation et d'infrastructure	Possibilité de partenariat et d'accompagnement au regard de son expérience dans les PFNL
Union des GIC BAPOBA	Dimako	Collecte, transformation et commercialisation des PFNL	410	Ne possède pas d'unité de transformation et d'infrastructure	Possibilité de partenariat et d'accompagnement pour une meilleure professionnalisation

Source : enquête

### 2.5.2 Partenaires Communaux identifiés

Les descentes sur le terrain ont permis de rencontrer quelques acteurs communaux et de discuter avec eux sur l'éventualité d'une collaboration. La plupart d'entre eux ayant été absorbés par la tenue des Conseils municipaux qui se tenaient à la période retenue pour les descentes sur le terrain. Il ressort globalement que les Mairies pourraient collaborer dans la mesure où cela relève de leurs devoirs régaliens dans le cadre de la décentralisation. Les communes d'Evoudoula, d'Akonolinga, d'Ebebda et de Djoum ont marqué leur accord, toutefois, nous pensons que les autres pourraient adhérer à la dynamique car cela participe de la promotion économique, au bien-être des populations et au développement local dont les communes sont mandataires.

**Tableau 11 : Listes des communes identifiées comme potentiels partenaires de mise en œuvre**

Communes	Commentaire sur sa position
Commune d'Evoudoula	Avis favorable
Commune d'Ebolowa 1 et 2	Non requis
Commune de Lomié	Non requis
Commune de Dimako	Non requis
Commune d'Ebebda	Avis favorable
Commune d'Akonolinga	Avis favorable
Commune de Dibang	Avis mitigé de la population
Commune de Djoum	Avis favorable

Source : enquête

### 2.5.3 Organisations d'appui local (AOL)

Au total, l'enquête a permis d'identifier quatre AOL sur le terrain et avec lesquelles des collaborations sont possibles dans la mise en œuvre des activités d'accompagnement des producteurs des PFNL et PEB à la transformation et à la commercialisation des produits. Il s'agit de l'Association pour le

développement intégral des agriculteurs du centre (ADEAC), du Comité de Développement de Nkukndjock (CDK) de l'Organisation d'Appui à l'Autopromotion et Insertion des femmes, des jeunes et Désœuvrés (APIFED) et des Forêts Modèles.

**Tableau 12 : Liste des AOL identifiées**

Arrondissement	OAL	Domaine possible d'intervention	Observation sur l'OAL
Ebepda	Non identifiée		
Akonolinga	ADEAC (Association pour le développement intégral des agriculteurs du Centre)	Accompagnement technique	Possibilité de partenariat
Dibang	CDK (Comité de Développement de Nkukndjock)	Structuration des producteurs individuels	Possibilité de partenariat
Ebolowa 1	Non identifiée		
Ebolowa 2	Non identifiée		
Djoug	APIFED (Organisation d'Appui à l'Autopromotion et Insertion des femmes, des jeunes et Désœuvrés)	Accompagnement technique	Possibilité de partenariat
Dimako	Non identifié		
Lomié	Forêts modèles	Reste à déterminer	Possibilité de partenariat

**Source : enquête**

## Chapitre 3 : Stratégie

Ce chapitre décline les diverses solutions proposées au terme de l'étude. Celles-ci portent sur la structuration des producteurs en coopérative, la stratégie de mise en œuvre des activités par les coopératives, la stratégie de développement territoriale préconisée, la stratégie d'amélioration de la transformation et la stratégie de renforcement des circuits de commercialisation.

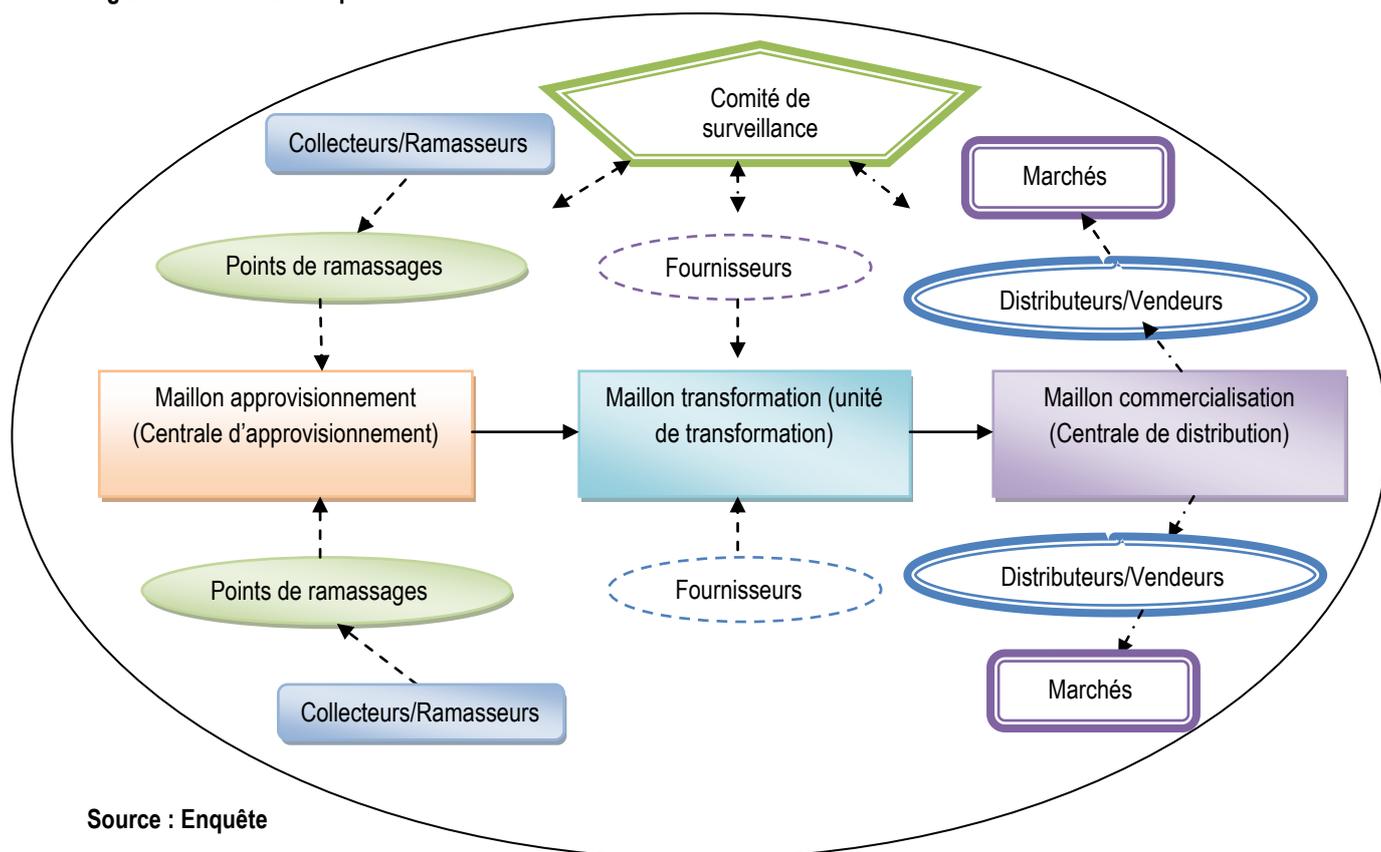
### 3.1 Structuration des producteurs

Parmi les solutions proposées à la suite de l'étude, il y a la structuration. Celle-ci repose sur un modèle d'organisation des producteurs (coopérative) et une approche de mise en œuvre (processus de mise en place).

#### 3.1.1. Modèle d'organisation : Coopérative

L'entreprise coopérative (Cf. figure 1) est un modèle d'entreprise alternatif qui, au lieu de se concentrer sur le profit, se concentre sur les personnes regroupant leur puissance de marché tout en les guidant par des principes coopératifs. Elle a le mérite de favoriser la croissance et l'équité (équité, utilisation efficace des ressources), des valeurs structurantes irremplaçables (démocratie économique, gouvernance participative, responsabilité sociale et solidarité) et une économie plus équilibrée (croissance, promotion des valeurs, fourniture des services). Cette coopérative s'organise autour des maillons approvisionnement (Collecteurs/Ramasseurs, Centrale d'Approvisionnement, points de ramassage), transformation (Unité de transformation/Fournisseurs) et commercialisation (Distributeurs/Vendeurs). Les activités de la coopérative seront gérées par un organe de gestion ou d'administration.

Figure 1: Modèle de coopérative



Source : Enquête

### 3.1.2. Démarche d'implémentation du modèle coopératif/ ou de renforcement des coopératives existantes

Ce modèle coopératif sera implémenté selon une démarche articulée comme suit :

#### Étape 1: Sensibilisation et présentation de l'idée de coopérative

Il s'agit à cette étape, d'amener les producteurs à prendre conscience de la nécessité de s'organiser en coopérative pour répondre efficacement aux problèmes d'approvisionnement, de transformation et de commercialisation des PFNL et PEB auxquels ils font face. Par la suite le modèle coopératif préconisé leur sera présenté comme solution.

#### Étape 2: Identification des divers acteurs et des attentes

Elle consistera dans le cadre d'un atelier de réflexion impliquant les divers maillons de la chaîne de valeur, en des discussions sur les enjeux et attentes de chaque groupe. Elle devra permettre d'obtenir une fiche des acteurs ainsi que leurs attentes

#### Étape 3: Rédaction des statuts ou relecture (en cas d'OP existante)

Il s'agira à ce niveau d'aider les OP à se formaliser. Ce qui nécessite l'appui à l'élaboration des statuts. Pour celles ayant des statuts, il sera question de les relire pour les adapter au modèle à implémenter. Pour celles n'ayant pas encore une existence légale, il sera question de les aider à rédiger des statuts.

#### **Etape 4:** Organisation d'une Assemblée Générale (AG) électorale ou constatation du bureau existant

A la suite de la rédaction ou à la relecture des statuts, une Assemblée Générale électorale sera organisée. Au cours de celle-ci, les statuts seront adoptés, le comité de direction mis en place.

#### **Etape 5:** Formalités de création

Il sera question à ce niveau, pour le bureau élu, accompagné par le PACD/PME et l'OAL, d'aller vers les structures dédiées à la création d'entreprise pour les formalités juridiques de création.

### **3.2. Stratégie de mise en œuvre des activités de la coopérative : approche chaîne de valeur**

Pour mettre en œuvre les activités, la coopérative va développer une approche cherchant à améliorer les perspectives commerciales des producteurs (membres) et à accroître leurs marges bénéficiaires. Il s'agit de l'approche chaîne de valeur. Cette approche repose sur la coordination des relations entre les différents maillons dans le but de créer une valeur à chaque étape pour un marché final bien visé et défini. Donc les acteurs des divers maillons travailleront de manière coordonnée à la satisfaction d'une demande préalablement identifiée. L'approche chaîne de valeur permet de remédier aux faibles revenus des producteurs, à un accès difficile aux marchés et aux problèmes de sécurité alimentaire.

Cela pourra alors se faire comme suit : choix de la chaîne de valeur, analyse de la chaîne de valeur, stratégie de compétitivité, conception et mise en œuvre de la stratégie et contrôle (Cf. figure 2).

**Choix de la chaîne de valeur.** Il consiste à définir préalablement une demande d'un/des consommateur (s) et à identifier le (s) produit(s) nécessaires pour répondre à cette demande. Ce qui va nécessiter la réalisation d'études de marchés devant permettre de fournir des informations solides quant aux exigences du consommateur.

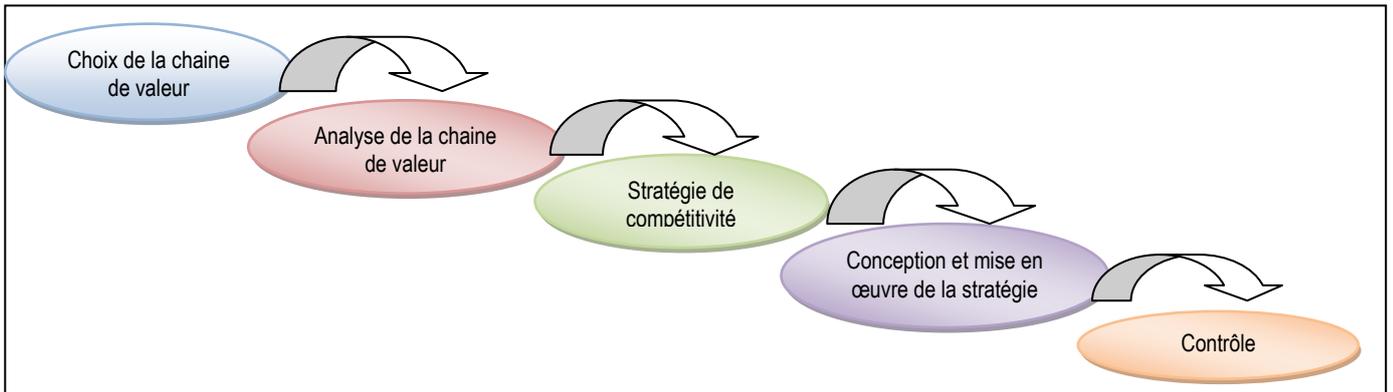
**Analyse de la chaîne de valeur.** Elle consiste à identifier les maillons de la chaîne de valeur du produit demandé, à examiner les pratiques, les acteurs, les problèmes rencontrés et à proposer des solutions. Cela se fera dans le cadre d'un atelier regroupant acteurs de divers maillons.

**Stratégie de compétitivité.** A ce niveau, il est question des solutions proposées à la suite de l'analyse de la chaîne de valeur et de leur déclinaison en objectifs et actions.

**Conception et mise en œuvre :** Il est question ici de monter un plan d'affaires ou un projet de développement de la coopérative devant servir d'outil de planification et de préciser le plan des opérations devant faciliter sa mise en œuvre. C'est ce plan d'affaires de la coopérative qui lui permettra de mobiliser les ressources auprès des partenaires et d'assurer une rentabilité des investissements. Par la suite, il sera implémenté par le comité de direction de la coopérative.

**Contrôle.** Il s'agira de s'assurer de l'avancement des activités, de la progression vers les résultats, de la mesure des résultats et des corrections à apporter pour plus de réussite.

**Figure 2 : Démarche d'amélioration de la compétitivité de la chaîne de valeur**



Source : adaptée du magazine spore 2012.

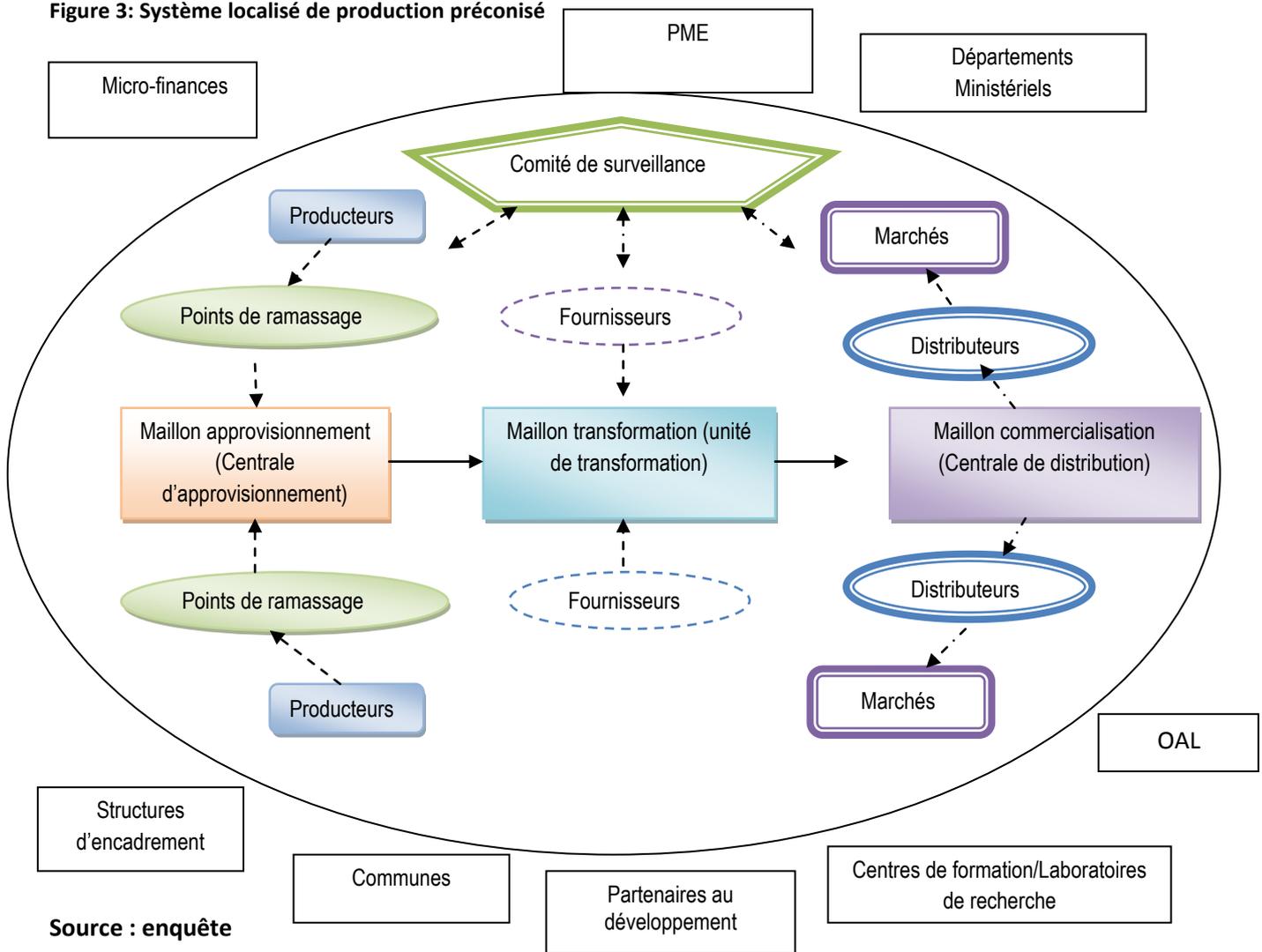
### 3.3 Stratégie d'appropriation au niveau local : stratégie de développement territorial/local

Pour faciliter l'appropriation, l'étude préconise l'approche de développement territorial et la mise en place des écoles pratiques. Le développement territorial se définit comme un processus de mobilisation des acteurs aboutissant à l'élaboration d'une stratégie d'adaptation aux contraintes sur la base d'une identification collective à un territoire. C'est donc une construction d'acteurs. La coopérative va contribuer en tant qu'acteur territorial au développement économique local. Cette contribution s'articule autour du développement d'un modèle de système localisé de production (SLP) et d'une démarche de mobilisation des acteurs territoriaux.

#### 3.3.1 Système Localisé de Production (SLP)

Le modèle de développement économique local préconisé est celui d'un SLP (Cf. figure3). Il s'agit d'un réseau territorialisé d'acteurs (coopératives, mairies, centres de formations, services techniques déconcentrés, micro-finances, structures d'accompagnement et organisation d'appui local) autour d'un projet permettant le développement d'une filière de production.

**Figure 3: Système localisé de production préconisé**



Source : enquête

Les SLP repose sur deux groupes d'acteurs : les acteurs supports et les acteurs principaux.

### 3.3.1.1 Acteurs supports

Les acteurs supports viennent en appui aux activités du SPL. Il s'agit des acteurs ci-après :

#### Unité opérationnelle de gestion (organe de gouvernance).

C'est l'organe de gestion et de gouvernance du SPL. Elle sera chargée de la :

- Coordination ;
- Animation ;
- Mise en relation/réseautage ;
- Information ;
- Vulgarisation ;
- Mise en relation avec les acteurs socio-économiques.

### **Centres de formation/Laboratoires de recherche**

Ce sont les acteurs techniques devant contribuer dans les domaines suivants :

- Test et Conseil ;
- Recherche et Développement ;
- Innovation.

### **Services techniques déconcentrés de certains Départements Ministériels (Agriculture, Forêts, Commerce, Petites et Moyennes Entreprises)**

Ces acteurs seront responsables en matière de :

- Accompagnement technique et financier ;
- Contrôle.

### **Structures d'accompagnement**

Ce groupe d'acteurs veilleront à la :

- Structuration ;
- Formation (mise en place des écoles pratiques) ;
- Accompagnement entrepreneurial et managérial des producteurs ;
- Evaluation.

### **Organisations d'Appui Local**

Elles se chargeront de :

- Mobilisation des acteurs ;
- Suivi- évaluation des activités.

### **MICRO-FINANCE**

Ces acteurs seront chargés de la fourniture des :

- Services financiers (épargne, microcrédit)
- Services non financiers (éducation à l'épargne)

### **Fournisseurs**

Ce groupe d'acteurs contribuera à la :

- Fourniture des intrants
- Vente des équipements

### **Communes**

En tant qu'acteur territorial, les communes joueront un rôle en terme de :

- Facilitations administratives ;
- Soutien financier ;
- Crédibilisation de la structure (Ex. Prise de parts dans les coopératives).

## **PME**

En tant qu'acteur, les PME pourront :

- Mener des activités commerciales avec les coopératives ;
- Externaliser certaines de leurs activités, notamment l'approvisionnement.

## **Partenaires au développement**

En tant qu'acteur, ils pourront :

- Faciliter la mobilisation des ressources ;
- Accompagner techniquement la mise en œuvre des activités.

### **3.3.1.2 Acteurs principaux**

Il s'agit des acteurs intervenant au niveau de l'approvisionnement, la transformation et la commercialisation.

#### **Approvisionnement**

Les collecteurs/ramasseurs, les points de collecte et le centre d'approvisionnement constituent les principaux acteurs **impliqués** dans ce maillon.

Leur activité consiste en la :

- Collecte et ramassage par les petits producteurs ;
- Livraison à l'unité de transformation et de conditionnement.

#### **Transformation et de conditionnement**

L'unité de transformation et de conditionnement constitue le principal acteur de ce maillon. L'activité concerne la/le :

- Réception des matières premières ;
- Transformation ;
- Conditionnement ;
- Stockage.

#### **Commercialisation**

Comme acteurs, il y a les distributeurs et les vendeurs.

Cette activité touche les aspects ci-après :

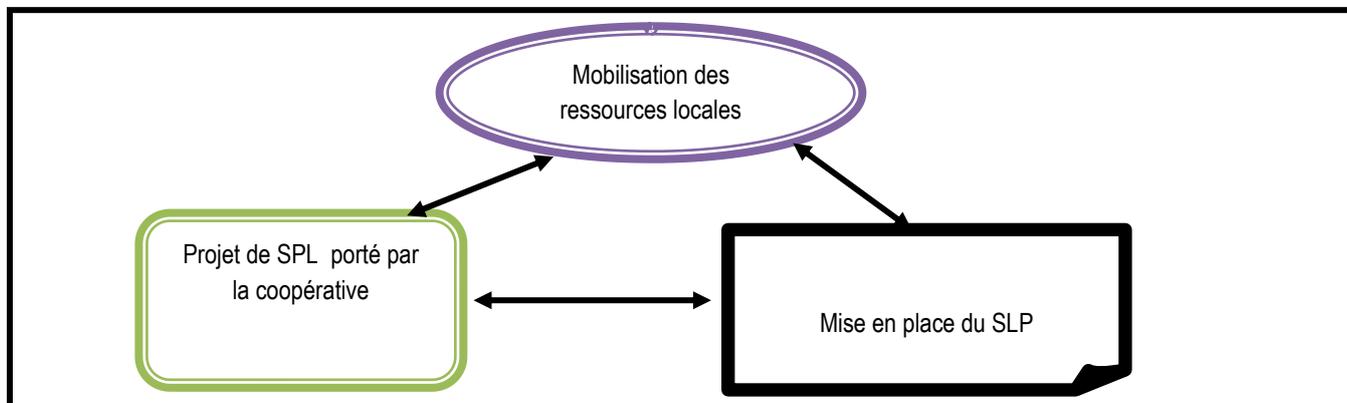
- Distribution ;
- Vente ;
- Communication.

### **3.3. 2 Processus de mobilisation des acteurs locaux pour la mise en place du SPL**

Afin d'amener les acteurs territoriaux à former un SPL, une démarche est préconisée (Cf. figure 4). Il s'agit d'une démarche de mobilisation des acteurs. Cette démarche a pour point de départ le projet de SPL porté par la coopérative et qui doit être présenté aux autres acteurs (communes, centres de

formation, services déconcentrés, micro-finances, etc.) pour les amener à adhérer. Une fois l'adhésion acquise, chaque acteur va devenir un apporteur de ressources devant contribuer à la bonne mise en œuvre du SPL dans son environnement. Les ressources mobilisées, l'ensemble des acteurs vont se mettre à l'œuvre pour la réalisation effective du projet de SPL et le porter vers la performance

Figure 4: Démarche de mobilisation des acteurs territoriaux



Source : enquête

### 3.4 Stratégie d'amélioration de la transformation

**Okok.** Il est possible d'améliorer les feuilles vertes et séchées d'Okok en les conditionnant dans des emballages leur donnant un aspect marketing plus présentable et facilitant de ce fait leur commercialisation. Dès lors, l'acquisition du Kostals, machine à découper et à sécher l'Okok ainsi que des emballages en plastique de qualité et un sceller de plastique est indispensable. Par ailleurs, la production des produits médicinaux à base de feuille d'Okok peut aussi se faire de manière plus professionnelle avec le recours à un matériel de laboratoire et des emballages plus appropriés garantissant une qualité au produit.

Tableau 13: Possibilité d'amélioration de la transformation de l'Okok

Produit	Amélioration	Equipement	Prix
Feuilles séchées	Feuilles vertes découpées et conditionnées	Kostals	10 000 000 FCFA
Feuilles vertes	Feuilles vertes conditionnées	Emballage en plastique Sceller de plastique	A déterminer
Produits médicinaux à base d'okok	Production semi-industrielle avec équipements appropriés	A préciser	

Source : enquête

**Ndo'o.** Il est possible de passer d'un conditionnement rudimentaire des amandes de ndo'o dans les boîtes et les seaux à un conditionnement amélioré dans des emballages en plastique avec des grammages ou des sacs de 5, 10, 15 kg en utilisant des équipements semi-industriels/industriels tels que des fendeuses ou concasseurs électriques d'une grande capacité et des balances électroniques.

On peut aussi améliorer la transformation du ndo'o en pâte ou en poudre par un meilleur packaging (boîtes/seaux en plastiques, emballages en plastiques biodégradable ou des seaux fermés).

**Tableau 14: Possibilité d'amélioration de la transformation des amandes de Ndo'o**

Produit	Amélioration possible	Equipements	Prix
Amandes de ndo,o	Amandes conditionnées dans des emballages en plastique recyclables, filets	Concasseuse et empaqueteuse semi-industrielles/industrielles, balances électroniques	Non disponible
Gâteau/Pate de ndo'o	Pate conditionnée dans une boîte en plastique	Broyeur de produits oléagineux et une conditionneuse	
Poudre de ndo'o	Poudre conditionnée dans des emballages de bonne qualité	Broyeur de produits oléagineux Râpe industrielle conditionneuse	

Source : enquête

**Njansan.** Les produits et dérivés du njansan actuellement transformés peuvent être améliorés. Ainsi, les amandes vendues dans les boîtes ou les seaux, la poudre vendue dans des emballages en plastique à faible valeur marketing et la pâte peuvent être conditionnés dans des emballages en plastiques ou biodégradables, des sacs bien fermés (amandes) donnant un meilleur aspect marketing aux produits. Les équipements tels que le silo, les moulins à décortiquer, les emballages en plastique pourraient aussi être utilisés pour créer plus de valeur. L'huile quant à elle pourrait connaître des améliorations à travers un meilleur conditionnement dans des bouteilles présentables et remplissant toutes les conditions de présentation d'un produit. Les broyeurs, les expulseurs, les filtres et les décanteurs pourraient alors servir d'équipement pour une production à grande échelle et de meilleure qualité.

**Tableau 15: Possibilité d'amélioration de la transformation du njansan.**

Produit	Amélioration possible	Equipements	Prix
Amandes de Njansan	Graines conditionnées dans des emballages	Silo de stockage Décortiqueuse/Moulin Empaqueuse Emballages/Boîtes	Non disponible
Poudre de Njansan	Poudre conditionnée dans les emballages		
Pâte de Njansan	Pate pour la cuisson conditionnée dans des petits récipients ou boîte, ainsi que des seaux bien fermés et donnant plus de crédibilité au produit.		
Huile de Njansan	Huile conditionnée dans des bouteilles répondant aux normes du marché Production semi-industrielle à partir des expulseurs/presses électriques	Silo de stockage broyeur Expulseurs/Presses Décanteur Filtre Bouteilles non cassables Sceller de bouteille en plastique	

Source : enquête

**Moabi.** L'huile traditionnelle moabi peut être améliorée et conditionnée dans des emballages présentables d'une part et de l'utilisation d'équipements semi-industriels qu'il faudra identifier, acquérir ou alors fabriquer. Il serait aussi possible de produire une huile pour tuer les poux à partir du moabi et une autre pour soigner les blessures. Mais cela nécessite encore des recherches.

**Tableau 16: Possibilité d'amélioration de la transformation du Moabi:**

Produit	Amélioration possible	Equipements	Prix
Huile de moabi	Huile conditionnées dans des bouteilles en plastiques scellées	Non déterminés	Non déterminé
	Huile pour tuer les poux		
	Huile pour soigner les infections cutanées		
	Margarine de moabi		

Source : enquête

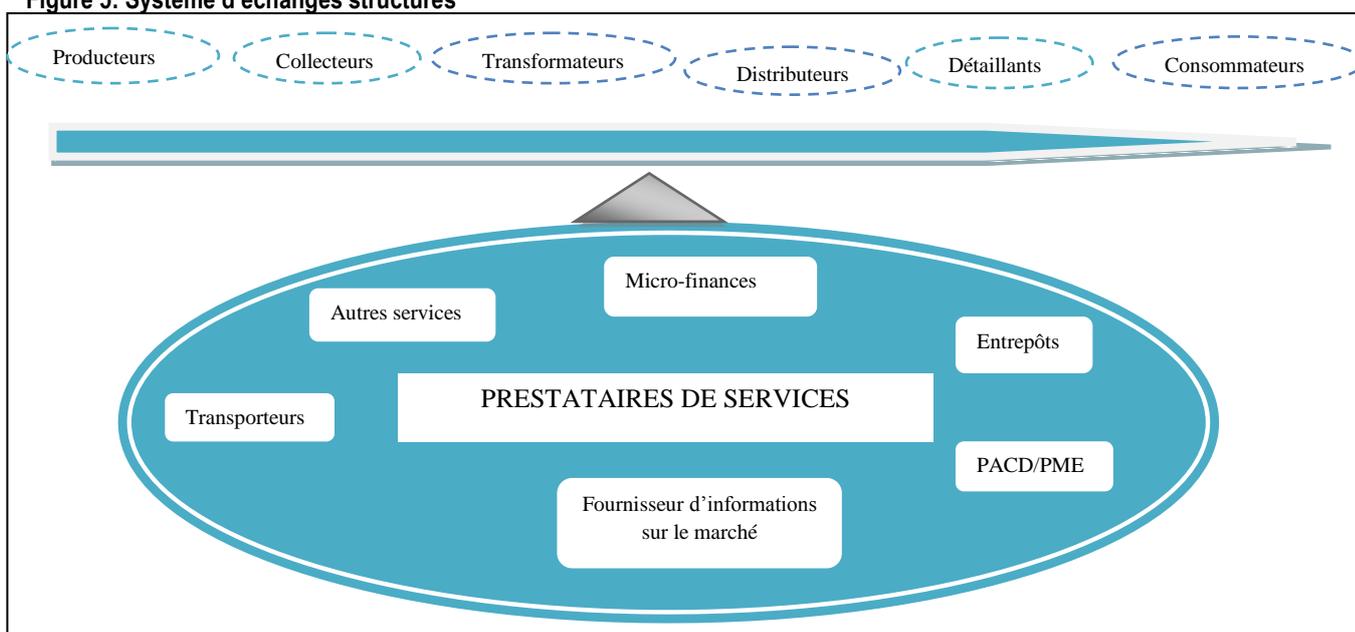
### 3.5 Stratégie de renforcement des circuits de commercialisation

Pour améliorer et renforcer les circuits de commercialisation des différents PFNL et PEB nous préconisons le développement des échanges structurés, des liens coopératives-marchés et la mise sur pied d'un système d'information sur les marchés (SIM)

#### 3.5.1 Echanges structurés

Les échanges structurés sont un maillage organisé entre différents acteurs d'une filière (producteurs, transporteurs, transformateurs, distributeurs, détaillants, consommateurs) qui passent des accords et appliquent des règles qui les rendent interdépendants. Ce maillage permet de donner un maximum de fluidité dans l'acheminement du produit du producteur au consommateur final au coût le plus efficient pour chacun des opérateurs le long de la chaine de valeur. Pour bien réussir, chacun devrait être bien informé et répondre aux normes définis pour satisfaire de la meilleure manière le marché. Ce système ne peut réussir à condition que le PADP/PME ne facilite sa mise en œuvre et organise des formations permettant la mise à niveau de tous. Par ailleurs, il serait aussi important que des points de stockage des produits soient créés et des soutiens apportés.

**Figure 5: Système d'échanges structurés**

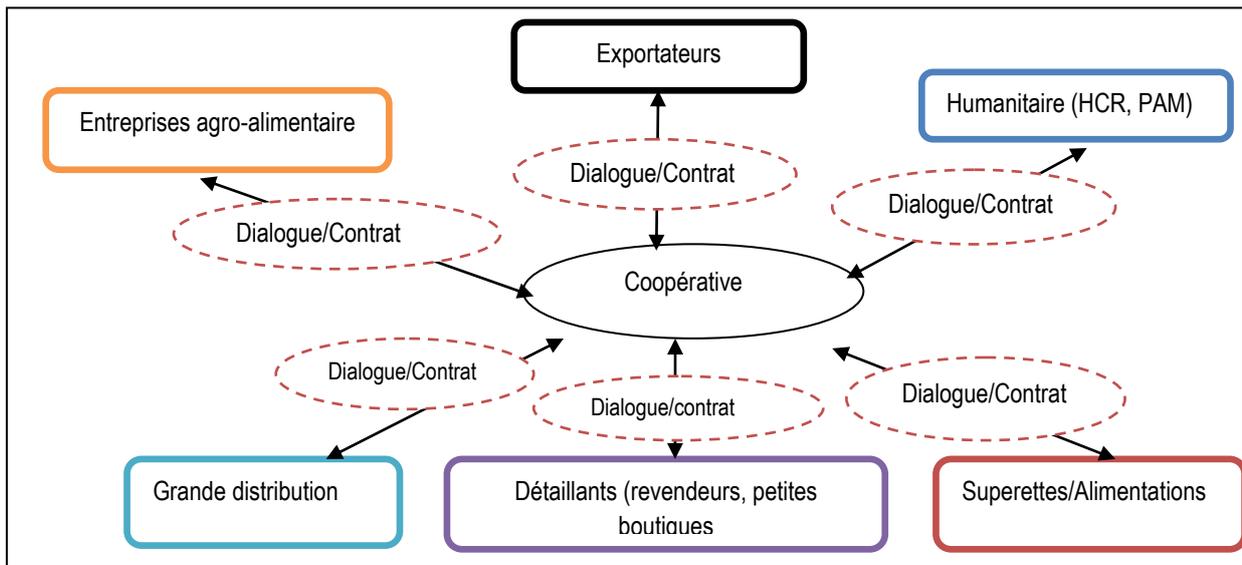


Source : Adaptée de spore 2013

### 3.5.2 Développement des liens coopérative-marché

Le développement des liens Coopérative-marché passe par la signature des contrats ou conventions avec des clients : exportateurs, humanitaires, entreprises agro-alimentaires, grande distribution, détaillants et superettes. Il s'agit pour les responsables de la coopérative, d'aller rencontrer les acteurs du marché, les clients dans le cadre d'une négociation devant aboutir à des accords de commercialisation de certains produits. Cela pourra garantir des échanges durables et rémunérateurs aux pratiquants des PFNL et PEB (Cf. Figure 5).

**Figure 6: Modèle des liens coopérative-marché**

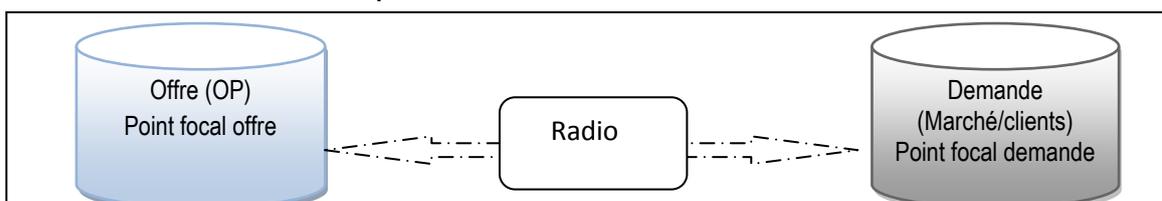


Source : enquête

### 3.5.3 Systèmes d'information sur les marchés

En plus de cette démarche contractuelle, il serait intéressant de développer des systèmes d'information sur les marchés, ceux-ci permettraient alors de collecter, de traiter et de diffuser l'information aux membres des coopératives pour une meilleure prise de décision sur les choix des prix, des lieux et des périodes d'écoulement des produits. Les objectifs du SIM seraient de lier l'offre à la demande des PFNL et PEB, d'assurer la transparence et la bonne circulation de l'information sur les marchés, faciliter la promotion des ventes groupées, l'accroissement des revenus. Les acteurs pouvant contribuer à la mise en place de ce SIM sont les OP, les commerçants, le PADC/PME et des points focaux de l'offre et de la demande qui seront désignés (Cf. figure 6)

**Figure 7: Schéma du SIM à mettre sur pied**



Source : Enquête

## Chapitre 4 : Recommandations

La bonne mise en œuvre des préconisations stratégiques développées ci-dessus nécessite la prise en compte des recommandations ci-après :

**Recommandation 1 :** Les arrondissements d'Evodula, Ebebda, Djoum, Lomié et Dimako pourraient servir de sites pour le lancement de la phase pilote, avec pour spéculations l'Okok, le Djansang, l'Ebaye, le Moabi et le Ndo'o. Ces populations ont déjà une certaine expérience dans la pratique de ces PFNL ainsi qu'un début de structuration. Par ailleurs, leurs communes sont disposées à accueillir le projet.

**Recommandation 2 :** Mettre en synergie tous les acteurs dès le début du processus afin de préserver les acquis.

**Recommandations 3 :** Le PADC devra préalablement renforcer les capacités entrepreneuriales, managériales et techniques des OP pour assurer plus de succès lors de la mise en œuvre des activités. Dans cette perspective, des dispositifs d'accompagnement sur le terrain devraient être développés pour un suivi-accompagnement de proximité, gage de succès en entrepreneuriat.

**Recommandation 4 :** Approfondir les études sur la recherche des circuits de commercialisation des spéculations retenues (Okok, Ndo'o et Njansan), afin de faire des choix commerciaux et marketing pertinents.

**Recommandation 5 :** Approfondir les études de faisabilité pour réaliser un prototype du produit à mettre sur le marché, apprécier son coût de production ainsi que toutes les exigences, identifier les techniques et les meilleurs procédés de production, les équipements de transformation appropriés pour chaque type de produits, leur origine, les conditions d'acquisition et l'existence d'un service après-vente.

**Recommandation 6 :** Chaque projet de transformation et/ou de conservation bénéficierait d'un accompagnement du PACD/PME pour l'élaboration d'un business plan monté dans les règles de l'art et capable de mobiliser un grand nombre d'apporteurs de ressources.

**Recommandation 7 :** Le PACD/PME devra s'attacher les services des spécialistes ci-après pour la réussite des activités d'accompagnement des PFNL : agro forestiers, ingénieurs de procédés, ingénieurs de génie mécaniques, experts en entrepreneuriat/managements de projets et experts en animation/accompagnement des organisations de l'économie sociale et solidaire.

**Recommandation 8 :** Compte tenu du fait qu'il s'agit des produits saisonniers, dont soumis aux aléas du temps et qui ne sont pas facilement domesticables pour un bon nombre, une réflexion profonde et sérieuse devrait être menée sur les questions d'approvisionnement et de conservation. C'est une très grande contrainte à lever si le PACD/PME veut passer à une massification des PFNL/PEB transformés.

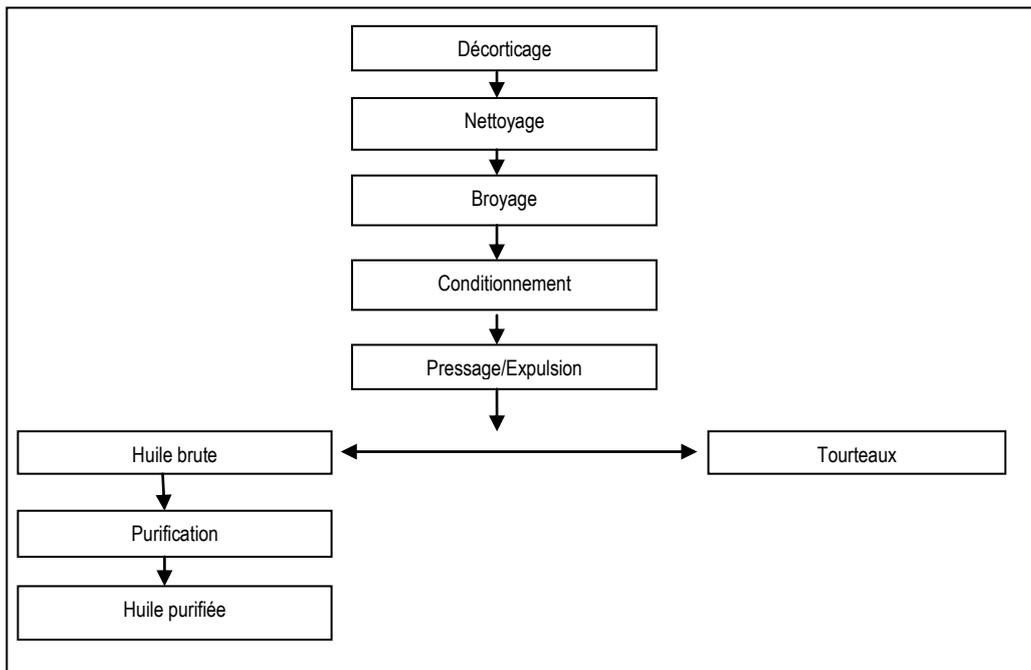
**Recommandation 9 :** Poursuivre les recherches sur les pistes de transformation supplémentaires des PFNL et PEB afin de connaître l'éventail d'options qui s'offrent et de voir les plus créatrices de valeurs.

**Recommandation 10.** Impliquer la structure qui a réalisé l'étude dans la mise en œuvre de la continuation du projet de structuration des producteurs des PFNL et PEB.

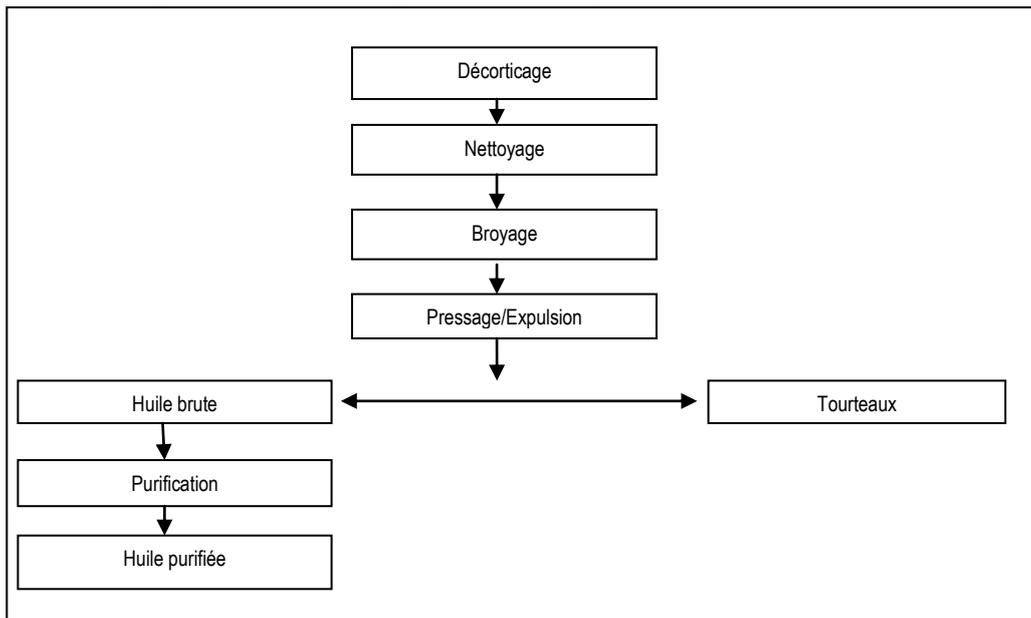
## Annexes

## Annexe 1. Schéma standard de production de l'huile à base de produits oléagineux

### Schéma standard de production de l'huile (extraction à chaud)



### Schéma standard de production de l'huile (extraction à froid)



## Annexe 2 : Equipements susceptibles d'être utilisés pour produire les huiles

### Equipements de pré-extraction mécanique

#### Décortiqueuses de graines de Njansang



#### Fendeuse de mangue sauvage et



Njansang

### 3.2.6.2 Equipements de pré-extraction automatique



#### DECORTIQUEUSE AUTOMATIQUE DE GRAINE

Fabricants: Zhengzhou Glory Enterprise Development Corporation (Chine)

Aptitude d'extraction : Extraction à froid ou à chaud

Capacité: 100-1500 kg/h

Prix: 2 623 823 FCFA

Moteur électrique

Equipements d'extraction (expulseur/presse)



**KOMET SCREW VEGETABLE OIL EXPELLER D 85 – 1**

**Fabricants:** IBG Monfort (Allemagne)  
**Aptitude d'extraction :** Extraction à froid ou à chaud  
**Capacité:** 10 - 25 kg/Heure  
**Prix:** 5 575 624.97  
**Moteur électrique**



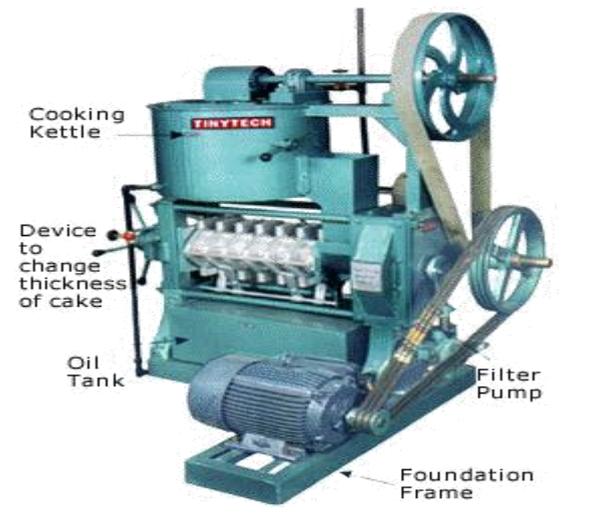
**KOMET SCREW VEGETABLE OIL EXPELLER D 85 – 1**

**Fabricants:** Egon Keller GmbH (Allemagne)  
**Aptitude d'extraction :** Extraction à froid  
**Capacité:** 10 - 30 kg/Heure  
**Prix:** 5 575 624.97  
**Moteur électrique**



**MINI PRESS 40**

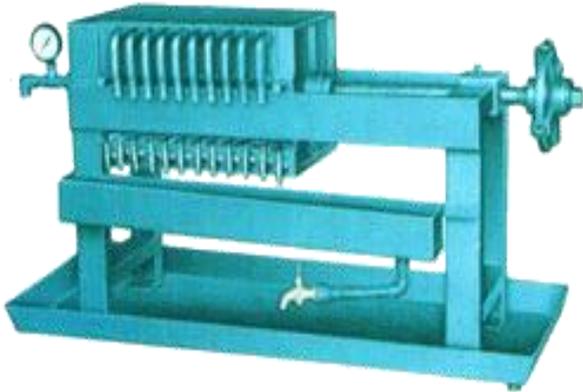
**Fabricants:** De Smet Rosedown (GB)  
**Aptitude d'extraction :** Extraction à froid ou à chaud  
**Capacité:** 40kg/Heure  
**Prix:** 2 623 823 FCFA  
**Moteur électrique ou Diésel**

	<p><b>KOMET SCREW VEGETABLE OIL EXPELLERS S 120 F</b></p> <p>Fabricants: Tinytech Plants (Inde)  Aptitude d'extraction : Extraction à froid ou à chaud  Capacité: 100- 125 kg/Heure et de 3 tonnes par jour  Prix:  Moteur électrique/Diesel</p>
---	--

	<p><b>EXPULSEUR D'HUILE MODELE YZS-95A:</b></p> <p>Fabricants: KMEC LTD  Aptitude d'extraction : Extraction à froid ou à chaud  Capacité: 3.5-4.5t/24hrs pour pressurage à chaud  2-3.5t/24hrs pour pressurage à froid  Prix:  Moteur électrique 7.5-11</p>
--	---

Equipements pour raffinage (filtre et décanteur)

	<p><b>FILTRE A COTON POUR L'HUILE EN INOX 80 L</b></p> <p>Fabricants: IBG Monfort (Allemagne)  Aptitude d'extraction : Extraction à froid ou à chaud  Capacité: 10 - 25 kg/Heure  Prix: 5 575 624.97  Moteur électrique</p>
---	---

	<p><b>FILTER PRESS</b>  <b>Fabricants:</b> Tinytech Plants ( Inde)  <b>Aptitude d'extraction :</b> Extraction à froid  <b>Capacité:</b> 150 L/Jour  <b>Prix:</b> 5 575 624.97  <b>Moteur électrique</b></p>
---	---

**Annexe 4 : Equipements devant être utilisés pour produire l'Okok**

	<p><b>KOSTALS</b>  <b>Fabricant :</b> Programme d'appui à la promotion de la culture d'okok  <b>Prix :</b> 10 000 000 FCFA  <b>Aptitude :</b> découpage et séchage des feuilles d'Okok  <b>Moteur électrique</b></p>
--	--

### Annexe 3 Liste des personnes rencontrées lors des entretiens

Région	Arrondissement/Bassin	Personnes rencontrées	statuts	Contact	
CENTRE	Akonolinga	NDJA A NYABOB Olivier (agent de développement communautaire)	Partenaire (Mairie)	694 46 86 37	
		Marie SINDJOUND	commerçante/grossiste	670 11 15 35	
		ONDOUA Materne (ADEAC)	OP	694 59 15 48/677 62 39 03	
		MINKOULOU ZE Martin(ADEAC)	OP	650 35 00 61	
		NGA Marie Hortense	PI/CI		
		NDOUDA Elisabeth			
		EJIANG Pauline		672 99 85 52	
		ENYMA Valentine			
	NGONO ELONG Berthe		674 47 14 08		
	Dibang	OM DJOP MBILLA	PI/CI	698 74 59 37	
		DJEN Théodore			
		UM Adalbert			
		NYEMECK Patrice			
		BINYAM Pierre		652 59 33 18	
		MBOCK Vincent			
		SOULOUCK NDJEN			
		BASSONG BASSONG			
		BISSIM André Xavier		651 12 15 42	
		NDOM Antoine			
		BAYIHA Emmanuel		675 67 00 67	
		NGO BIYIHA Bernadette		694 60 04 72	
		NGO BASSINHA Eléonor		652 59 33 17	
		NGO NGUIDJOL Jeanne Marie		676 31 70 54	
		NYEM Solange		699 23 86 17	
		TELEP Félicité		679 25 88 75	
		MAHOP LIBAM Patrick	679 25 88 75		
		NGO UM Perpétue	696 86 95 35		
		NGO NKAK Marie	653 29 53 60/654 53 65 13		
		Mme MOULEN Anne	673 85 41 73/ 656 89 55 75		
		MAON Siméon	694 72 98 71		
		Mme MAON Anne marie	677 59 89 04		
		BOGMIS Jules			
		NGO MBOCK Téclaire			
		Comité de devt de NKUKNDJOCK	675 67 00 67/ 697 66 60 65		
		MOULEN Cesaire	Commerçant/Grossiste	690 57 45 62	
		EPOUSE NYEM Solange	Grossiste/Détaillant	699 23 86 17/ 690 57 45 62	
		EVOUDOULA	STOUGA NKOLO Alexandre	OP (SOCADYC)	676 29 59 85/ 694 70 69 26
			ASSE NGA		678 99 08 15
			NGA Calixte		670 12 95 69/ 666 40 87 23
			BILOA Angèle Mireille	Partenaire (Mairie)	677 37 93 66
NSTAMA Helene			PI/CI	693 70 59 89	
NLOM Rose	664 47 37 61				
MAÏROUSKOU Pauline	653 11 86 03				
MEZOU Gislaine Diane	677 23 50 25				
AOHE Beatrice					

		NKOA Madeleine né MENDOUGA			
		BISSA NKOA			
		AKENG BELLA Marguerite			
	Yaoundé	NGUENANG Guy Merlin	Partenaire (GIZ)	675 94 77 56	
		ASSENZE Armand	Partenaire (FAO)	677 18 61 83	
	EBEBDA	OWONO Adeline	Partenaire (Mairie)	653 22 93 08	
		PEPOERE MAMA	commerçant	678 96 46 34/ 664 63 25 75	
		MBADJAMA AYENE Jean Charles	PI/CI	660 99 87 73	
		NGA MASSIMA Théodorine		671 99 15 79	
		BESSALA Locadie			
		MOLO Marie Germaine		680 65 47 04	
		MASNA Marie Chantal			
		MENYE Germaine			
		NGA Elisabeth		698 47 76 49	
BIDIMA Adrienne		670 81 66 60			
ZOA Camille	665 23 99 07				
<b>SUD</b>	DJJOM	MBA Luc (chargé de PME)		Partenaire (Mairie)	654 99 95 78/ 695 06 65 83
		BELINGA BENGONO Rodrigue	651 48 31 15/ 656 04 60 79		
		TIWA Joseph	Semi-grossiste	676 17 35 10	
		NFANA Marie	PI/CI	653 17 05 54	
		MVONDO Emilie		670 72 30 03	
		OKONO Emilienne		699 10 97 27/ 673 89 20 56	
		BILOGUE Marie-Anne		697 91 93 20	
		LISSOUCK Marc	OP (AFAN YA NDJOM)	678 11 64 73	
		MVONDO Virginie		653 20 34 09	
		NYANGONO Henriette	OP	691 32 03 32	
	EBOWA	BILO'O BI JAM Irène Monique (Secrétaire général)	Partenaire (Mairie Ebolowa 1 <sup>er</sup> )	697 15 80 20	
		Marie Renée ATANGANA		698 07 54 67	
		BIWOLE Alex	Partenaire (Mairie Ebolowa 2 <sup>e</sup> )	672 68 00 16	
		MOUCHINGAM Halarou	Grossiste/Exportateur	696 20 13 94/ 678 77 65 55	
		CHOUAIBOU		697 14 35 76	
		ADA YOUNBI Marie Jeanne epse BIKOUT	PI/CI	696 60 16 44	
		MFAKUI Plastinineepse NGUEMA		675 36 65 45	
		NKUIGOUA Georgette Marie Claire epse IMOUNGA		675 53 12 76	
	SANGMELIM A	ETITANE Rita Hortense	Commerçante Grossiste/Détaillante	653 16 70 31	
	<b>EST</b>	DIMAKO	KORGUE Paul (Point focal PME)	Partenaire (Mairie)	690 42 48 54
			ZOGA Marie Chantal	OP (Union des GIC BAPOBA)	695 06 35 60
			NYENGUE Martin		
			MANGUE Moïse		
Marceline Nadège					
WILA Rachel			PI/CI		693 48 07 08
MAMA Helene					
Emmanuel ZE					
Sidonie MADOLE					
GWETOBO Agnes			690 88 26 11		
SOUGANLANG Jean-Baptiste			675 73 27 07		
BAKO Sabine					
LOMIE			MINLO MABIA Yvonne	OP (REFEDEM)	690 82 31 81
		ASSINPENE Luc (Responsable forêt et environnement)	Partenaire (Mairie)	677 25 18 00/ 694 46 80 90	
		ONDOUA Octave (Responsable		694 40 44 32	

		agriculture)		
		AHMAN TIDISSI	Commerçant (grossiste,détaillant)/PI	678 29 35 90
		SIME Julienne	PI/CI	
		INA Irene		
		ANTZIE Marceline		
		DOUDOU Therese		
		KOUASSA Madeleine		
		EKOUSSOULA Victor		
		MINLA Luc		
		SAMBALA Delphine		
		NGALA Eliane		
		EBENE Delphine		

## FICHE DE COLLECTE DES DONNEES AUPRES DES PRODUCTEURS INDIVIDUELS

### I. IDENTIFICATION DES DE PRODUCTEURS

Zone agro-

écologique.....Région.....

Bassin de production.....

Nom et prénom du producteur	Produits pratiqués	Localisation (village, ville)	Téléphone, mail

## II. DYNAMIQUES DES PRODUCTEURS

Nom du producteur..... Village.....

Produit	Raisons du choix de ce produit	Documents possédés (registre, liste des clients, commandes...	Objectifs en début d'année	Résultats en fin d'année	Explications

**Encadré 1** : Ressortir en quelques lignes les principales raisons ou motivations des choix des produits, les zones de production, les constats généraux sur les documents possédés, la fixation des objectifs et de leur atteinte en fin d'année et les raisons majeures de ces résultats.

### III. DIAGNOSTIC DU SYSTEME DE VALORISATION

Décrivez le système de production/valorisation de chacun des PNFL/Produits ethnobotaniques ?

Nom du produit	Activités	Décrire les pratiques	Matériel utilisé	Qu'est ce qui explique cette manière de faire (logiques gouvernant la conduite des activités)	Période/Mois de valorisation
	Production				
	Collecte de la production				
	Conservation				
	Transformation				
	Commercialisation				
	Production				
	Collecte de la production				
	Conservation				
	Transformation				
	Commercialisation				
	Production				
	Collecte de la production				
	Conservation				
	Transformation				
	Commercialisation				
	Production				
	Collecte de la production				
	Conservation				
	Transformation				
	Commercialisation				





Quelles sont les problèmes du système de valorisation des PFNL/Ethnobotaniques ?

<b>Domaines</b>	<b>Problèmes prioritaires</b>	<b>PFNL/PEB</b>	<b>Causes</b>	<b>Périodes</b>	<b>Solutions essayées</b>	<b>Nouvelles propositions de solutions</b>
<b>Production : techniques culturales, approvisionnement en intrants, outillage, Ramassage/Cueillette</b>						
<b>Transport</b>						
<b>Transformation</b>						
<b>Conservation</b>						
<b>Commercialisation</b>						
<b>Fonctionnement de l'organisation</b>						

**Encadré 6** : Ressortir en quelques lignes l'ensemble des problèmes /contraintes majeures identifiés ainsi que les axes envisageables

Quelles sont selon vous les acteurs avec lesquels vous aimeriez travailler au cas où des actions d'accompagnement seront mises-en œuvre ?.....

.....  
.....  
.....  
.....

**Encadré 7** : Ressortir une liste des principaux acteurs avec lesquels les activités d'accompagnement peuvent être mises en œuvre.

Quelles sont selon vous les conditions ou les éléments à prendre en compte pour bien vous accompagner ?.....

.....  
.....  
.....  
.....









Décrivez le système de production/valorisation de chacun des PNFL/Produits ethnobotaniques ?

Nom du produit	Activités	Décrire les pratiques	Matériel utilisé	Qu'est ce qui explique cette manière de faire (logiques gouvernant la conduite des activités)	Période/Mois de valorisation
	Production				
	Collecte de la production				
	Conservation				
	Transformation				
	Commercialisation				
	Production				
	Collecte de la production				
	Conservation				
	Transformation				
	Commercialisation				
	Production				
	Collecte de la production				
	Conservation				
	Transformation				
	Commercialisation				
	Production				
	Collecte de la production				
	Conservation				
	Transformation				
	Commercialisation				



**Encadré 4 :** Ressortir en quelques lignes pour chaque produit, son unité de mesure et son circuit de commercialisation

Quelle est la situation de référence du système de valorisation ?

Nom du produit	Quelles sont les quantités produites	Revenus obtenus (qté produites X prix unitaire)	Destination/Utilisation des revenus

**Encadré 5 :** Identifier les produits les plus valorisés et les principaux usages des revenus

Quelles sont les problèmes du système de valorisation des PFNL/Ethnobotaniques ?

Domaines	Problèmes prioritaires	PFNL/PEB	Causes	Périodes	Solutions essayées	Nouvelles propositions de solutions
<b>Production : techniques culturales, approvisionnement en intrants, outillage, Ramassage/Cueillette</b>						
<b>Transport</b>						
<b>Transformation</b>						
<b>Conservation</b>						
<b>Commercialisation</b>						
<b>Fonctionnement de l'organisation</b>						





## FICHE DE COLLECTE DES DONNEES AUPRES DES COMMERCANTS

### III. IDENTIFICATION

Nom.....  
Qualité/Profession (détaillant, semi, grossiste, exportateur).....  
Zone agro-écologique.....  
Région .....  
Localisation.....  
Adresse (téléphone, mail).....  
.....

### IV. Approvisionnement

Quels sont les produits forestiers non ligneux(PFNL) / ethnobotaniques (PEB) que vous commercialisez ?.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Quels sont vos zones d'approvisionnement?.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Comment vous approvisionnez-vous ?.....  
.....  
.....

Quelle est la périodicité de vos approvisionnements ?.....  
.....

Qui sont les personnes/acteurs ou groupes de personnes qui vous approvisionnent ?.....  
.....  
.....

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez relativement à l'approvisionnement ?.....  
.....  
.....

### III- Commercialisation

Où vendez-vous vos produits ?.....  
.....  
.....





Quelles sont selon vous les conditions ou les éléments à prendre en compte pour bien vous accompagner ? (les citer par ordre de priorite.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[