

Exportation des produits agricoles par avion

Une opportunité juteuse

La demande en vivres tropicaux est croissante dans les pays européens et nord américains. La clientèle est aussi prête à payer le prix à condition que les produits soient de bonne qualité. Des opérateurs camerounais avertis l'ont compris et se sont lancés dans l'exportation des produits vivriers de chez nous. Par semaine, ce sont des dizaines de tonnes de vivres frais et secs qui quittent les aéroports camerounais en direction de l'Europe, l'Amérique et quelques pays africains. Le marché est bel et bien porteur. Tenez, pour un bâton de manioc acheté à 50 F cfa

au marché du Mfoundi à Yaoundé, le consommateur débourse entre 500 F cfa et 700 F cfa dans un restaurant parisien pour acquérir le même produit ; et ce n'est pas tout, une mangue, une papaye en dessert dans un restaurant africain en Suisse revient à 600 F cfa pour la mangue et 1500 F cfa pour la papaye.

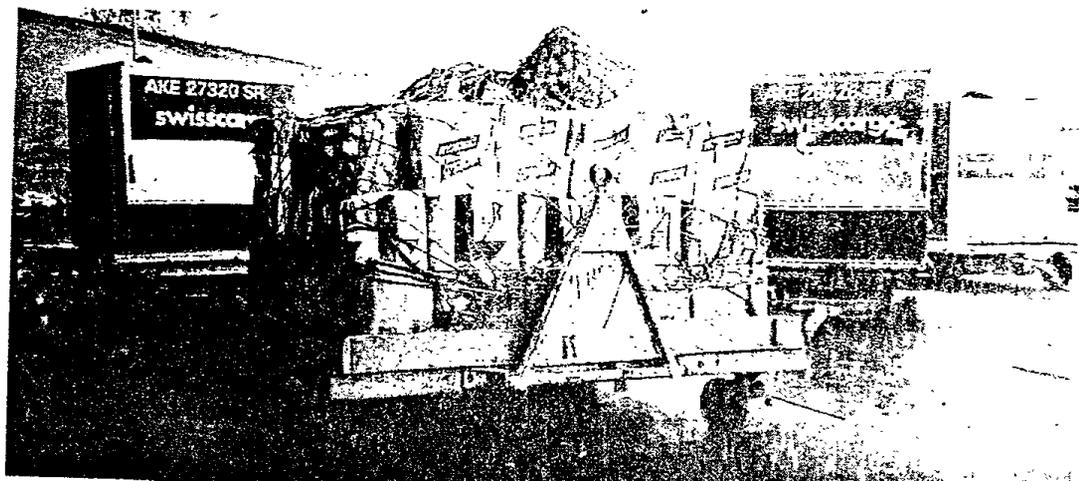
Mais de Yaoundé à Paris, ou de Douala à Genève en passant par Bruxelles, il y a du chemin à parcourir ; un chemin qui a ses réalités. Et tout éventuel exportateur devrait les connaître avant de se lancer dans l'aventure.

Dossier réalisé par Marie Pauline Voufo avec la collaboration de MM. Ndoki Guillaume et Ebellé Alfred, chefs de poste de police phytosanitaire des aéroports de Yaoundé-Nsimalen et Douala.

Que veut-on

exporter ?

"Les fruits et les tubercules sont très



ECONOMIE

Au cours de l'exercice 1999- 2000, 3174 tonnes de produits frais ont été convoyés à l'étranger à travers l'aéroport de Douala. A Nsimalen, c'est 25 à 30 tonnes de produits qui sont

manioc et ses sous produits, macabo, taro ou igname ne sont pas moins demandés. Ils accompagnent régulièrement les cargaisons de légumes destinées à l'exportation. Le zom, le folon, le haricot



embarquées chaque semaine pour la même destination. Les statistiques révèlent parmi ses produits une prépondérance incontestée de l'ananas et du bâton de manioc. En effet, les vivres frais et les fruits tropicaux se vendent bien en Europe.

L'ananas, la papaye, la banane, la mangue, les avocats, les safous et autres fruits tropicaux passent bien sur le marché extérieur. Les tubercules :

vert, le ndolé, le kpwem (feuille de manioc) et l'okok sont les légumes préférés des clients. Les produits certifiés biologiques sont particulièrement recherchés.

Mais les céréales sont peu ou pas du tout demandées. En matière de viande, à part quelques rares gibiers (viande de brousse) qui sont d'ailleurs souvent refoulés, la viande n'est pas non plus candidate à l'exportation.

Des adresses d'importateurs de produits agricoles à votre disposition

Le CDDR peut mettre à votre disposition une liste d'importateurs de produits agricoles ci-dessous :

- Haricot vert
- Piment
- Soja
- Pastèque
- Hibiscus
- Mangues

En outre, les personnes qui le désirent, peuvent dans le cadre du Service- Question – Réponse (SQR), en solliciter sur d'autres spéculations.

Une liste d'adresses coûte 2000 F CFA

Où exporter ?

"L'Europe, les USA et les pays africains sont preneurs"

Les pays de l'Union Européenne sont les premiers consommateurs des produits camerounais. Il s'agit en l'occurrence de la France, la Belgique la Suisse, l'Allemagne, la Grande-Bretagne et dans une moindre mesure l'Italie. Mais la France reste le client privilégié puisqu'elle consomme plus de la moitié des produits qui sortent du Cameroun. Les Etats-Unis d'Amérique représentent une part infime du marché. Ils ont une préférence pour les produits séchés. Par ailleurs certains pays africains à l'instar du Gabon, sont un marché porteur. L'Afrique du Sud est désigné comme consommateur de l'espoir.

Jusqu'à ce jour, trois types de clients sont recensés dans le créneau :

- Ceux qui ont l'exclusivité d'un produit, comme par exemple l'ananas. Dans ce cas, c'est par tonnes que le produit et rien que ce produit est envoyé à son destinataire. Ce dernier peut être un industriel qui transforme le produit ou tout simplement un revendeur.

- Les supermarchés : ils disposent des rayons de produits tropicaux dans leurs espaces.

- L'informel : ce sont les cas de plus en plus nombreux des individus qui traitent avec les petits restaurants en passant par des proches parents ou autres intermédiaires installés en Europe.

A défaut d'une politique d'extraversion agricole ou du moins d'une cellule de contact dépendant du MINAGRI qui devrait prospecter des marchés de ce genre pour les exportateurs camerounais, les opérateurs économiques se débrouillent comme ils le peuvent.